

Impacto económico del crédito

*Isabel Dauner, Ligia Gómez
Alfredo Ruiz*

Diseño y diagramación
Kathy Sevilla Zelaya
Centro Editorial de la Mujer

Autores
Isabel Dauner
Ligia Gómez
Alfredo Ruiz

© Nitlapán, Managua, Nicaragua 1998

Reservados todos los derechos conforme la ley.

Esta publicación ha sido posible gracias a Oxfam América, BILANCE, INTERMON y BROEDIRLIJK DELEN, quienes han financiado, entre otras, las investigaciones iniciales para la evaluación del impacto del programa de financiamiento de Nitlapán. Los autores agradecen, a estas instituciones por el apoyo brindado.

En particular, queremos agradecer a los productores por su apoyo brindado en proporcionar información valiosa para esta investigación, a nuestros colegas de equipo y asesores, quienes comentaron los resultados de la investigación. Finalmente, queremos mencionar que los resultados expresados en este libro no son responsabilidad de Nitlapán, ni de los asesores que han comentado este trabajo

Impreso en Managua, Nicaragua, mayo de 1998.

Nitlapán-UCA
Apartado postal 69
Managua, Nicaragua
Fax: (505) 2 67 04 36; Tel. (505) 2 78 13 43 • 2 78 06 27-28
Correo electrónico: Investigación aplicada: alisa@nicarao.org.ni
Centro de documentación: nitlapan@nicarao.org.ni

Indice

Presentación	1
---------------------	----------

Capítulo 1	
Metodología	3

1. Tamaño y selección de la muestra	3
2. Levantamiento y procesamiento de la información	5
3. Definición de los tipos de unidades económicas	5
4. Clasificación de las fuentes de financiamiento y ponderación de la muestra	6
5. Cálculo de variables de análisis	10

Capítulo 2	
Caracterización socioeconómica de las zonas de estudio	13

1. Wiwilí	13
2. Nancimí	14
3. Los Altos de Masaya	15
4. San José de Masatepe	17
5. Tipología de unidades económicas	18
6. Los sistemas económicos zonales	20

Capítulo 3	
Los mercados financieros rurales	24

1. Caracterización de las fuentes de financiamiento	24
2. Estructura de los mercados financieros	33
3. Los usos del crédito	37

Capítulo 4	
Impacto de los bancos locales en los mercados financieros	47
1. Evolución de los mercados financieros	48
2. Efecto de sustitución de fuentes	59
3. Efecto de complementariedad	62
4. Conclusiones	66
Capítulo 5	
Impacto del crédito en el ingreso	69
1. Relación del crédito con el ingreso y el capital	70
2. Importancia de las estructuras productivas	72
3. Proceso de impacto del crédito	74
4. Conclusiones y recomendaciones	93
Capítulo 6	
Impacto del crédito en la capitalización	95
1. Tendencias generales	96
2. Capitalización por tipo de unidades económicas	98
3. Condiciones del crédito y capitalización	100
4. Tasas promedio de capitalización	108
5. Contribución del crédito en las inversiones	111
6. Conclusiones y recomendaciones	119
Capítulo 7	
Conclusiones y recomendaciones	121
1. Conclusiones generales	121
2. Recomendaciones	125
Bibliografía	129
Anexo	131

Presentación

¿Están mejor o peor los pobres sujetos de un programa de crédito? Es la pregunta que muy pocos organismos se atreven a hacer. Es la pregunta que el presente libro busca responder.

Desde 1990, Nitlapán (Instituto de Investigación y Desarrollo de la Universidad Centroamericana, UCA) ha venido promoviendo un programa de financiamiento para el desarrollo rural llamado Fondo de Desarrollo Local; lo ha hecho en un ambiente adverso: Nicaragua, un país con un fuerte arraigo de la cultura del no pago; con una producción agropecuaria considerada por los inversionistas privados como no rentable; en el área rural, donde alberga la mayoría de los más pobres del país; en zonas calificadas de "alto riesgo" por la banca privada. Con todo y este ambiente para 1996, año en que se inició esta investigación, el Fondo de Desarrollo Local de Nitlapán tenía presencia en zonas del interior y del pacífico del país, atendiendo a cerca de cuatro mil familias; al mismo tiempo alcanzó grados de organización y profesionalización reconocidos más tarde hasta por organismos internacionales como el BID y el Banco Mundial. Sus resultados no eran para menos: La tasa de mora era menor a 3 por ciento, algo comparable sólo con experiencias como el Grameen Bank en Bangladesh o el BancoSol en Bolivia y tal vez más novedoso aún, por su inserción rural.

Sin duda alguna, la empresa financiera como tal es sostenible. En un mar de instituciones no sostenibles —incluyendo a la Banca Estatal que en la actualidad fue cerrada por su alta morosidad— además del ambiente rural adverso, la sostenibilidad del Fondo de Desarrollo Local puede considerarse un gran milagro. Sin embargo, la interrogante principal es: ¿son "sostenibles" —también como efecto del programa— las familias rurales sujetos de crédito? A priori, se puede decir que la primera señal del impacto está en la sostenibilidad del mismo programa (en este caso del Fondo de Desarrollo Local) porque tal atributo se traduce en su durabilidad/permanencia en los territorios rurales, en consecuencia una posibilidad real para que las familias tengan un acceso duradero a los servicios financieros. Sin embargo, las familias pueden tener crédito y seguir siendo pobres o incluso, empeorar su situación. Entonces la interrogante principal sigue en pie, falta saber si realmente es un verdadero milagro: que ambas, las finanzas y las personas, estén bien y mejor.

Hay al menos dos formas de medir el impacto de un programa de crédito: enfatizando el nivel de los ingresos/gastos de las familias, y/o enfatizando los procesos organizativo/institucionales de las familias y el medio en que éstas se desarrollan.

El primero puede entenderse como los resultados visibles, mientras los segundos, como las causas que pueden determinar ese resultado. El presente trabajo asume el primer criterio tomando algunos elementos del segundo. En consecuencia, los criterios utilizados incluyen el ambiente rural, la familia y la finca (o la parcela). Esto se valora aquí por la incidencia en el mercado financiero rural y en el nivel económico de las familias. Para ello, se combina la realización de encuestas con estudios de caso, información cuantitativa con experiencia acumulada por parte del Instituto, perspectiva de sistemas de producción (centrado en lo agropecuario), con una dimensión más amplia de lo rural (finca-mercado-estructura organizativa). En este marco se estudian cuatro zonas agroecológicamente diferentes, se realizan un total de 299 encuestas entre familias beneficiarias y no beneficiarias de crédito, se llevan a cabo estudios específicos de instituciones que hacen financiamiento rural. Una vasta investigación para un tema tan crucial.

El libro parte describiendo las bases metodológicas del estudio, sigue con una caracterización socioeconómica de las zonas, analiza el mercado financiero y evalúa el peso de la red de bancos del Programa del Fondo de Desarrollo Local en este mercado; luego, se centra en medir el impacto en el ingreso familiar y en los niveles de acumulación/desacumulación de las fincas; al final, se ofrece un resumen de los principales hallazgos.

Debemos señalar que en la historia del país, sobre esta temática este es el primer producto publicado. Por ello y, más que todo por la profundidad de descripción, análisis, síntesis de lecciones y por constituir un sumun de insumos básicos, para definir estrategias de financiamiento (políticas y métodos), el libro es de invariable valor para todos aquellos estudiosos del mundo rural, formuladores de políticas y promotores del desarrollo y ofrece lecciones tanto metodológicas como de carácter operativo, las que son muy importantes para definir cualquier estrategia de financiamiento y cualquier programa de desarrollo rural. Su importancia aumenta cuando constatamos que hay miles de experiencias de financiamiento “no convencional” a lo largo de toda la región centroamericana, pero que son no sólo poco sistematizados, sino que prácticamente no realizan evaluaciones de impacto.

El libro busca responder también a esta demanda para que quienes hacen crédito puedan re-leer y re-evaluar sus experiencias a través de las lecciones que los autores nos legan en este libro. Por todo eso, recomendamos este libro a las ONG, las cooperativas de ahorro y crédito, la banca estatal y privada, al Gobierno y a las Agencias Internacionales.

Msc. René Mendoza
Director del Programa de Investigación
Nitlapán-UCA

Metodología

1. Tamaño y selección de la muestra

La población total en los territorios escogidos para el estudio de impacto era de aproximadamente 9,800 familias en 1995 [Doligez F. 1995], incluyendo a los 1,258 socios de los bancos locales de Nitlapán.

Se seleccionaron 5 de los 18 bancos que constituyen la red de Nitlapán, en base a los siguientes criterios:

- Antigüedad de los bancos locales a encuestar.
- Heterogeneidad agroclimática y socioeconómica de los territorios; y representación de las principales zonas agrarias del país.
- Los bancos de Wiwilí, San José de Masatepe y Los Altos de Masaya, se priorizaron por haber formado parte de la investigación sobre la institucionalidad de los bancos locales, que realizó Nitlapán en 1994/1995 [Nitlapán-UCA, PIFA, 1995]. Además, en los bancos de San José de Masatepe y Los Altos de Masaya, Nitlapán realizó una evaluación de impacto del crédito en 1993 [Ruiz García; Meeussen, 1993].

Quedaron seleccionados los siguientes territorios:¹

- *Wiwilí*. Ubicado en el interior del país, con menor vinculación al mercado y fuertemente afectado por la guerra; principales producciones: café, granos básicos y ganado.
- *Nancimí*. Ubicado en el Pacífico de Nicaragua, en la zona seca campesina, con mayor vinculación al mercado, venta de fuerza de trabajo estacionaria a Costa Rica y alta participación en los ingresos por las remesas familiares del exterior.
- *Los Altos de Masaya y San José de Masatepe*. Dos zonas con alta concentración poblacional. Muy cerca de las ciudades de Masaya y Jinotepe, respectivamente; con un amplio mercado de artesanía y

En el capítulo 2 se presenta el diagnóstico de cada territorio y una breve descripción de los bancos locales.

carpintería en el caso de Los Altos de Masaya; y pequeña producción cafetalera, economías de patio, producción de cultivos no tradicionales en el caso de San José de Masatepe.

- *Matiguás*. Fue seleccionado por ser un territorio de la vieja frontera agrícola de latifundio ganadero, muy distinta de Wiwilí; además está ubicado ahí el banco local más viejo (1989) de la red de bancos de Nitlapán.

A partir de la población total de cada territorio de influencia del banco local, se estimó el tamaño de la muestra con el método de muestreo irrestricto aleatorio, calculando mediante procedimiento estadístico el número de unidades a encuestar, siendo la unidad muestral igual a la familia o unidad económica.

Se obtuvo un tamaño de muestra de 182 socios de los bancos locales y 200 no socios, para un total de 382 encuestas, con un nivel de confiabilidad del 90 por ciento y un límite de error de 0.125. Posteriormente se definió la muestra de cada territorio dividida en casos de socios y no socios de los bancos locales.

Cuadro 1
Tamaño de la muestra teórica y real

	PM	No.	MT de	MT no	MT	MR de	MR no	MR
	Total	socios	socios	socios	Total	socios	socios	Total
Wiwilí	2,000	158	34	40	74	36	38	74
Nancimí	1,500	320	38	40	78	37	41	78
San José	2,300	230	36	40	76	37	38	75
Los Altos	1,000	220	36	40	76	35	37	72
Matiguás*	3,000	330	38	40	78	0	0	0
Total	9,800	1,258	182	200	382	145	154	299

PM = Población meta; MT = Muestra teórica; MR = Muestra real

*Las 78 encuestas de Matiguás no fueron realizadas.

Por motivos de seguridad no fue posible realizar las entrevistas del banco local de Matiguás. Por lo que no se obtuvo el número de observaciones calculadas y se trabajó con 4 bancos.

El análisis se realizó con 299 encuestas; 74 de Wiwilí; 78 de Nancimí; 72 de Los Altos de Masaya y 75 de San José de Masatepe (ver cuadro 1).

El total de las encuestas está dividido en tres grupos diferentes. En 1995, 145 casos son asociados a los bancos locales; 79 casos, no asociados a los bancos locales pero con acceso a crédito de alguna o varias otras fuentes de financiamiento entre 1991 y 1995; 75 casos, no usuarios de crédito en el mismo período.

2. Levantamiento y procesamiento de la información

El levantamiento de la encuesta se realizó con un cuestionario, el cual estaba dirigido a calcular el ingreso bruto de la unidad económica, recopilar las variaciones en los niveles de capital (variaciones en el inventario de medios, tierra, inversiones, etc.), las variaciones en las áreas sembradas, profundizando en los motivos que provocaron los cambios. Además se recopiló la información sobre el financiamiento recibido, modalidades, montos, problemas de pago, costos financieros al productor y usos del crédito.

Paralelamente a la encuesta se realizaron 50 entrevistas estructuradas dirigidas a instituciones financieras, fuentes de financiamiento de la población encuestada, identificadas *in situ* con los datos sobre crédito proporcionados en la encuesta.

3. Definición de los tipos de unidades económicas

La construcción de los tipos de unidades económicas se basó en la combinación de diferentes variables que dieron origen a una clasificación de 7 tipos.

Los criterios de clasificación fueron:

El *nivel de capital fijo*, esta es una variable sintética con la que se obtuvo una primera categorización de las unidades económicas según su nivel de riqueza. Para la clasificación se utilizaron los siguientes rangos de capital fijo (valores de 1995).

- Menos de 5,000 dólares
- De 5,000 a 20,000 dólares
- De 20,000 a 50,000 dólares
- Más de 50,000 dólares
- La *composición de sus fuentes de ingreso*, si más del 60 por ciento de su ingreso era agropecuario o era de actividades no agropecuarias.

- El *área total en finca*, separando a los sin tierra, a los que poseen menos de 2 manzanas, haciendo estratos de tenencia diferenciados por tipos según el territorio.

La combinación de estas variables nos ha permitido identificar cuatro categorías que se pueden considerar economías con alta dependencia de las actividades agropecuarias; dos categorías que dependen más de actividades comerciales y servicios; y una categoría de asalariados (véase cuadro 2)

Cuadro 2
Tipos de unidades económicas y peso relativo

	No. de casos	Porcentaje de casos
Asalariados	29	9.7
Microempresarios pobres	21	7.0
Campesinos pobres	119	40.0
Campesinos finqueros	90	30.0
Finqueros	21	7.0
Empresario agropecuario	9	3.0
Empresarios de comercio/servicios	10	3.3
Total	299	100.0

4. Clasificación de las fuentes de financiamiento y ponderación de la muestra

La tipología de fuentes de financiamiento refleja la segmentación de los mercados financieros en cuanto a estructura organizativa y legal; fines, objetivos; características y condiciones de los servicios financieros, de tal forma que las fuentes por tipo no sean sustitutos para los usuarios. Por lo tanto, se clasificaron las fuentes de crédito en cinco tipos con los siguientes criterios:

- *Formal (F)/informal (IF)*: para distinguir entre las entidades que tienen algún marco legal y/o institucional, aunque no necesariamente bancario; y las entidades que no están controladas por las leyes y/o que no tienen ninguna institucionalidad.
- *Regulado (R)/no regulado (NR)*: en cuanto a legislación bancaria. Se podrían utilizar los términos más comunes de convencional/no convencional, sin embargo, algunas instituciones que dan crédito,

como por ejemplo los bancos locales de Nitlapán, pueden considerarse como convencionales, viendo su política crediticia, aunque no estén bajo la regulación de la Superintendencia de Bancos.

- *Especializado (E)/no especializado (NE)*: para diferenciar entre las instituciones que sólo dan crédito y las instituciones que además del crédito, venden u ofrecen otros servicios no financieros.
- *Crédito puro (CP)/crédito atado (CA)*: el crédito atado se define así por estar ligado al intercambio de algún bien entre el prestamista y el prestatario, ya sea que el prestamista sólo presta en especie o que sólo recupera en especie, o ambas cosas al mismo tiempo. Los contratos de crédito se hacen interrelacionados con un producto o un servicio. Por lo tanto, un crédito puro no está ligado a ningún contrato de compra/venta de un bien.

Los tipos de fuente de financiamiento

En el siguiente cuadro están representados los cinco tipos de fuentes de financiamiento identificados en las cuatro zonas de estudio con sus respectivas variables de tipificación.

Cuadro 3
Tipos de fuentes de financiamiento

Tipos	F/IF	R/NR	E/NE	CP/CA
1. Banca pública y banca privada (BP)	F	R	E	CP
2. Instituciones financieras no reguladas (IFNR)	F	NR	E	CP
3. Organismos de desarrollo (OD)	F	NR	NE	CP/CA
4. Prestamistas individuales (PI)	IF	NR	E	CP
5. Comerciantes prestamistas (CP)	F/IF	NR	NE	CA

F = formal; IF = informal; R = regulado; NR = no regulado; E = especializado; NE = no especializado; CP = crédito puro; CA = crédito atado.

Otras formas de financiamiento

En la tipología de fuentes de financiamiento no se toman en cuenta otras formas de financiarse, como son la compra de productos al fiado [Dauner I. 1996], la mediería y la venta de futuro, por lo que no son considerados como crédito por las unidades económicas encuestadas. En la encuesta la información sobre estas fuentes se levantó aparte de la de crédito.

Variables descriptivas de los tipos de fuentes

Además de las variables de tipificación, se utilizan las siguientes variables descriptivas cuantitativas para caracterizar cada tipo de fuente de financiamiento:

- *Montos.* Se utilizan los montos promedio de 1995 en córdobas² y adicionalmente el valor mediano³, el valor mínimo y máximo, así como el error estándar⁴ con el fin de conocer la distribución estadística de los montos prestados.
- *Plazos.* Se reflejan en número de meses promedio por cada tipo de fuente y al igual que para los montos, se utilizan los valores medianos, mínimos, máximos y el error estándar para ver la distribución de los plazos.
- *Tasa de interés nominal.* Para comparar las tasas de interés promedio de la clientela de los cinco tipos de fuentes de financiamiento, las tasas se expresan en valor mensual nominal (incluye el mantenimiento de valor del 1 por ciento en 1995, según el Banco Central) y se calcula el promedio aritmético de todos los préstamos otorgados en 1995 por cada tipo de fuente. Se reflejan también los valores mínimos, máximos y el error estándar.
- *Costos de transacción no monetarios.* Se definen aquí como los costos en tiempo que necesita el usuario para obtener un crédito.⁵ Se divide en tiempo de espera entre el momento de solicitar el crédito y el momento de recibirlo, por un lado; y el tiempo de gestión del crédito, por el otro lado. El tiempo de gestión incluye tiempo de transporte, tiempo para conseguir los papeles legales, tiempo de negociación en el banco y tiempo utilizado en talleres de información (caso de los bancos locales, de las instituciones financieras no reguladas y de algunos organismos de desarrollo). Se expresa en número de días promedio por tipo de fuente.

2 Tasa de cambio: 1 dólar = 7.5 córdobas como promedio de 1995 según datos del Banco Central.

3 El 50 por ciento de los casos tiene valores por debajo de la mediana y el 50 por ciento tiene valores por encima. Si la mediana es más pequeña que el promedio, esto significa que la muestra tiene un sesgo hacia valores más pequeños y viceversa.

4 Es el indicador de dispersión de los datos alrededor del valor promedio.

5 En el área financiera, generalmente, los costos de transacción se refieren a los recursos necesarios para prestar una unidad de dinero de un prestamista a un prestatario y recuperarlo más adelante, en una fecha predeterminada, más un interés predeterminado.

Ponderación de la muestra para el análisis de los mercados financieros

De las 299 unidades económicas encuestadas en 1995, 145 casos son asociados de los bancos locales y 154 no son asociados; aunque algunos fueron asociados anteriormente. Lo que corresponde a la división de la muestra en dos grupos iguales para poder comparar los usuarios y los no usuarios. Sin embargo, del total de encuestados 224 habían recibido crédito de cualquier fuente y 75 nunca habían tenido acceso a financiamiento.

Esta proporción entre personas que nunca han tenido crédito y las que sí lo han tenido, pero de otra fuente que no es el banco local, resulta de una selección al azar dentro de la categoría de los “no asociados”; por lo tanto, dicha proporción será mantenida tal cual para analizar la evolución del número de usuarios por tipo de fuente entre 1991 y 1995.

Para obtener la proporción real entre asociados a los bancos locales y no asociados, se procedió a una ponderación de la muestra, utilizando las respectivas tasas de penetración de los bancos locales en cada territorio, en 1995. Esta tasa es de 10 por ciento en San José de Masatepe; 21.3 por ciento en Nancimí; 22 por ciento en Los Altos de Masaya; y 7.8 por ciento en Wiwilí [F. Doligez, 1995]. En el cuadro 4 figuran los resultados de la ponderación de la muestra, la cual se mantendrá para analizar la evolución del número de usuarios por tipo de fuente y la cartera de crédito.

Cuadro 4
Tipo de acceso a crédito de 1991 a 1995

	Asociados de bancos locales	Usuarios de otras fuentes	No usuarios de crédito	Total
San José	8	34	33	75
Porcentaje	10.7	45.3	44.0	100.0
Nancimí	17	21	40	78
Porcentaje	21.8	26.9	51.3	100.0
Los Altos	16	26	30	72
Porcentaje	22.2	36.1	41.7	100.0
Wiwilí	6	54	14	74
Porcentaje	8.1	73.0	18.9	100.0
Total	47	135	117	299
Porcentaje	15.7	45.2	39.1	100.0

5. Cálculo de variables de análisis

- *Variación área sembrada.* Fue calculada restándoles a las manzanas sembradas en 1995 las manzanas sembradas en 1994 y posteriormente dividiéndolas entre las manzanas sembradas en 1995, para tener dos columnas: una variación porcentual y otra en manzanas que aumentaron o disminuyeron.

La variación en el área de siembra está más ligada a la toma de decisiones del productor que a la variación en la producción, por esta razón se escogió este indicador.

Si el resultado es negativo significa que el área de siembra disminuyó con relación al ciclo anterior, si es positivo aumentó.

Las causas de esos cambios se caracterizan relacionando los resultados con preguntas cualitativas, definiendo así si son originados por el crédito, la mano de obra, el acceso a tierra, nivel de rentabilidad por los precios o por factores agroclimáticos.

- *Nivel de ingreso.* Es una variable calculada de la encuesta, representa las ventas de productos y servicios del ciclo productivo a los precios que recibió cada unidad económica.
- *Acceso al financiamiento.* Se subdividen los casos con crédito en tres grupos: crédito sostenido los que han tenido financiamiento durante los tres, cuatro o los cinco años evaluados; crédito ocasional los que han obtenido solamente dos créditos aislados o consecutivos en los 5 años; y crédito único los que han accedido solamente a un crédito en los 5 años.
- *Definición de corto y largo plazo de los créditos.* Se clasificaron como casos de corto plazo todas aquellas unidades económicas que recibieron sólo crédito a plazos menores o iguales a 12 meses; como casos de largo plazo todas las unidades económicas que recibieron al menos un crédito mayor a 12 meses.

En el caso que haya recibido créditos de corto y largo plazo se clasificaban como unidades económicas con créditos de largo plazo.

- *Tipos de usos de los créditos.* Se dividieron en cuatro categorías:⁶
 - Uso para la producción agrícola (insumos, mano de obra, pago de servicios).

⁶ En la encuesta, los usos se dividieron en doce opciones: 1. Insumos; 2. Capital de trabajo; 3. Mano de obra; 4. Mejoras a la casa; 5. Pago de servicios; 6. Consumo familiar; 7. Gastos médicos; 8. Prestó a otros; 9. Pagó deudas; 10. Inversión en capital fijo; 11. Compró ganado; 12. Aportaciones.

- Uso para el comercio (capital de trabajo).
- Uso combinado para producción y comercio.
- Uso para la inversión (mejoras a la casa, capital fijo, compra de ganado).

Los usos en consumo (consumo familiar, gastos médicos, pago de deudas) no se registran como categoría aparte, porque siempre parte del crédito se destina al consumo. La compra de acciones⁷ y el prestar a otros, igual como el consumo siempre vienen combinados con otro tipo de uso y no se considera como inversión en capital fijo.

- *Cálculo del capital fijo.* Se realizó en base a tres componentes básicos:
 - Valor total de la finca (se tomó un valor total directo del productor, en cuánto valora su propiedad con toda la inversión que él tiene en ella).
 - Ganado (inventario del hato y su valor al momento de la encuesta).
 - Medios de producción (la encuesta proporciona un inventario de todos los medios que cada unidad económica tiene, incluye su cantidad y su valor al momento de la encuesta).
- *Valor actual del capital en dólares (valor final del capital).* Se tomaron los valores declarados por cada entrevistado y se hizo la conversión en dólares usando la tasa de cambio promedio de 1996.⁸
- *Valor inicial del capital.* Está basado en la evolución del capital de las unidades económicas en el período 1991-95; para hacer este cálculo era necesario tener el valor del capital al momento de la encuesta y el valor del capital al año base de la comparación (1991). La encuesta proporciona información de la evolución de su capital, recogiendo datos de compras y ventas de bienes en cada uno de los cinco años que cubre el estudio (1991-95).

Para hacer comparables los datos se hizo la conversión de los valores en córdobas de cada año en valores en dólares de ese año, utilizando la tasa de cambio promedio de cada año.⁹ De esta manera se puede hacer una comparación sabiendo que este tipo de cálculo no refleja exactamente los mismos valores, puesto que no incluye la inflación.

⁷ La compra de acciones era una condición para que una persona recibiera un crédito en los bancos locales de Nitlapán.

⁸ 8.40 córdobas por dólar según Banco Central.

⁹ Tasas del Banco Central de Nicaragua.

- Se han utilizado dos *tipos de comparaciones en el análisis*. Variación del capital fijo en el período 1991-95, por tipo de unidades económicas.
 - Unidades económicas que han logrado acumular (variaciones positivas del capital fijo en los cinco años).
 - Unidades económicas que se descapitalizan (son las unidades que no han variado o unidades en las que decrece su capital).
- En más detalle se ha realizado un análisis comparativo de los principales bienes en que las unidades económicas se están capitalizando, se han utilizado las siguientes variables:
 - Tierra.
 - Ganado (sólo se consideraron inversiones en ganado cuando los entrevistados han realizado inversiones en vientres y toros).
 - Plantaciones (se consideró inversiones toda plantación que tiene ciclos largos, más de dos años), y
 - medios de producción u otros bienes domésticos.

Caracterización socioeconómica de las zonas de estudio

1. Wiwilí

a. Ubicación

El municipio de Wiwilí está ubicado en el departamento de Jinotega, a unos 260 kilómetros de Managua. Su superficie es de 3,011 kilómetros cuadrados y está conformado por 27 comarcas.

Tiene 52,759 habitantes, con una densidad poblacional aproximada de 17.5 habitantes por kilómetro cuadrado.

La altitud de la zona oscila entre 300 y 1,700 msnm. La temperatura media anual es de 25 grados centígrados. Las precipitaciones anuales son de 1,600 mm. La mayor parte de la zona no padece de sequías, es atravesada por el Río Coco y sus afluentes.

Cuenta con dos carreteras de todo tiempo, de Jinotega a Wiwilí y a Plan de Grama; y de Quilalí a Wiwilí. Otra vía de comunicación la constituye el Río Coco que se extiende por los poblados de Wiwilí, El Carmen, pasando por zonas de reciente colonización como Poteca y Bolinkey, Parpar, zonas donde sólo es posible llegar por el río o con bestias.

b. Actividad económica

En Wiwilí predomina la producción cafetalera y existe una fuerte actividad comercial que ha resurgido después de 1990, volviendo a las viejas estructuras comerciales de granos, ganado y café.

La comercialización del café es una de las más fuertes en la zona, se establece una red de comercialización entre acopiadores locales y grandes comerciantes y/o empresas comercializadoras de café, ENCAFE (estatal), CISA-Exportadora S.A., Cruz Lorena S.A., OROCAFE S.A., de las que reciben dinero para el acopio.

La actividad ganadera tiene tres mercados: por Condega sale el ganado para el matadero; por Jinotega sale el queso; y por Quilalí venden ganado y queso. La leche es vendida en el mismo municipio a consumidores directos y a intermediarios que la procesan y venden los productos en Jinotega, Quilalí y Estelí.

c. Banco local

El banco local de Wiwilí inició operaciones con 60 socios en 1992. En agosto de 1996, tenía colocado un total de 201 préstamos, 176 a hombres y sólo 25 a mujeres, sumando un monto total de 2,162,429 córdobas, que significa el 14.84 por ciento de la cartera manejada por la red de bancos locales de Nitlapán.

Tiene el 67 por ciento destinado a financiar actividad agropecuaria y el 33 por ciento al comercio, la pequeña industria no recibe financiamiento.

El área de influencia está conformada por la cabecera municipal de Wiwilí y por las comarcas de Zacateras, Las Pozas, Las Piedras y Plan de Grama.

2. Nancimí

a. Ubicación

Nancimí es una comunidad indígena, ubicada en el municipio de Tola del departamento de Rivas, en el Pacífico Sur del país, a 18 kilómetros al oeste de Rivas y a 128 kilómetros de Managua. Tiene 5,000 habitantes distribuidos en 15 caseríos.

Su topografía es ondulada, con una altitud de 0 a 200 msnm, con temperaturas de 28 a 30 grados centígrados. Es una zona de trópico seco con precipitaciones anuales de entre 1,000 y 1,200 mm. La mayoría de la población tiene acceso a los mercados todo el año, con transporte colectivo, sin embargo, algunos tienen que caminar hasta 15 km. para acceder al transporte. La comercialización en esta zona es facilitada por la fluidez del transporte de acarreo comercial hacia los mercados de Rivas y Managua.

b. Actividad económica

La agricultura y la ganadería son las principales actividades de la zona. Se siembran granos básicos como maíz, frijol, sorgo, arroz, y una gran variedad de árboles frutales. La mayoría de los productores posee ganado bovino de 1 a 10 cabezas los que tienen poca tierra; y de 20 a 50 cabezas los que tienen más de 20 manzanas.

En el caso de las frutas, del guineo y del ganado, la venta se efectúa en la finca a comerciantes locales y al contado, excepto en algunos casos con el guineo (venta de futuro). El maíz y el frijol los vende el productor directamente en el mercado de Rivas y el sorgo a las empresas procesadoras.

Muchos pobladores de la zona buscan empleo en la producción de caña, la pesca y salen a trabajar a Costa Rica como obreros agrícolas; ya que las actividades económicas que se realizan son estacionarias, y necesitan generar ingresos en los tiempos muertos.

En Nancimí existe un importante sector de comerciantes permanentes que se dedican a vender la producción local en los mercados nacionales. Los rubros que generalmente comercializan son: frutas, granos, cerdos y mariscos. También hay un sector de pequeña industria, de sastrería, costura, construcción de muebles, ladrillos y tejas, para abastecer la demanda local. Muchas veces son las mujeres las que se dedican a estas actividades.

c. Banco local

El banco de Nancimí inició operaciones en 1994, con 80 socios, en agosto de 1996, tenía 177 beneficiarios de crédito, 92 hombres y 85 mujeres. Maneja una cartera de 701,800 córdobas, el 55 por ciento está financiando actividades agropecuarias, el 26 por ciento comercio y el 19 por ciento otras actividades.

Del monto total que está financiando la red de bancos locales de Nitlapán, el banco de Nancimí tiene el 4.81 por ciento.

Su área de influencia es Nancimí, Villa Eddy Monterrey, Río Grande, Sánchez 1, Sánchez 2, Pansuaca, El Ojochal, El Caimito, El Chorro, Tola, Cuascoto y El Limón.

3. Los Altos de Masaya

a. Ubicación

Comarca del departamento de Masaya, ubicada a 5 kilómetros al norte de la ciudad de Masaya, con red vial de todo tiempo y fácil acceso a la carretera Masaya-Managua.

La población de la zona es de 1,500 familias; con una densidad de 200 a 300 habitantes por kilómetro cuadrado.

La topografía es relativamente plana, con un máximo de 300 msnm. Es de clima de trópico seco con lluvias de 1,200 mm al año. El invierno se extiende de junio a octubre. Las temperaturas varían de 26 a 32 grados centígrados.

b. Actividad económica

El tamaño de las fincas es pequeño; son intensivas y diversificadas, aunque en los últimos años se ha notado una disminución de las áreas sembradas.

El propósito de la ganadería es crianza y leche, se realiza en fincas pequeñas con hatos promedio de tres vacas y en fincas especializadas que abastecen a la población de Masaya.

Hay presencia significativa de campesinos de cooperativas beneficiarias de la Reforma Agraria, que actualmente están en proceso de parcelación de sus tierras. Tienen sistemas de producción menos diversificados, poca asociación de cultivos, poco uso de agroquímicos y mayor utilización de tracción animal.

En la zona de Los Altos generalmente todas las unidades económicas cultivan la tierra y como actividades complementarias elaboran ropa, calzado, muebles y hamacas. Parte de esta producción se vende a las familias vecinas y a los mercados de Masaya y Managua.

Existen grandes comerciantes propietarios de medios de transporte, que compran al por mayor y de futuro, principalmente ajonjolí y maní. Los pequeños comerciantes venden frutas, hortalizas y granos, en tramos del mercado.

Las mujeres juegan un rol importante en la generación de ingresos de las unidades económicas, haciendo comercio, pequeña industria o artesanía.

c. Banco local

El banco local de Los Altos de Masaya inició operaciones en 1991 con 30 socios, en 1995 se le unieron dos bancos más el de Los López y el de Las Pilas Orientales.

Para agosto de 1996, tenía 196 socios, 151 hombres y 45 mujeres. El monto de cartera colocado a esa fecha era de 851,578 córdobas, distribuido en el 68 por ciento en financiamiento a actividades agropecuarias; el 22 por ciento en comercio y el 10 por ciento en otras. No está financiando actividades de la pequeña industria. En total maneja el 5.84 por ciento del monto en préstamos de la red de bancos locales de Nitlapán.

Su área de influencia son las comarcas: Los Altos, Guanacastillo, Los López, Pilas Occidentales, Pilas Orientales y Nindirí.

4. San José de Masatepe

a. Ubicación

La comarca de San José está ubicada en el municipio de Masatepe del departamento de Masaya, 30 km. al sudoeste de la ciudad; tiene acceso vial permanente.

El clima es húmedo con pluviosidad de 1,000 a 1,200 mm/año; el invierno se extiende de mayo a octubre. Las temperaturas oscilan entre 24 y 28°C. La topografía es ondulada y las alturas varían entre 150 y 650 msnm.

b. Actividad económica

La mayoría de los productores son campesinos tradicionales, existe un sector significativo de beneficiarios de la Reforma Agraria en proceso de parcelación, y un pequeño sector capitalizado con sistemas de producción diversificados o especializados.

Predomina la producción cafetalera y el cultivo de granos básicos. La producción forestal es importante, debido que se usa como sombra de café y tiene una demanda en la industria maderera y para el consumo de leña. También se cultivan perecederos como chayote y pitahaya, productos con un alto potencial para la exportación. La actividad ganadera se limita a la compra de ganado mayor y menor para el destace, venden a los matarifes locales para abastecer la demanda de carne de la población de Masaya.

Aprovechan la cercanía a los mercados para realizar comercio y servicio de transporte; algunos productores venden directamente al consumidor en tramos del mercado, en ferias o como vendedores ambulantes. También desarrollan la pequeña industria de madera, textil, cuero y cestería, utilizando materia prima local.

Las frutas las venden a comerciantes cosecheros, ya sea de futuro o al contado, de esta forma el productor minimiza riesgos de robo pero recibe precios bajos por unidad.

Algunas cooperativas producen y exportan café orgánico. La COO-DEPAGRO (anteriormente ECODEPA) comercializa productos agrícolas de la zona y la Asociación de Productores de No Tradicionales (APRO-NOT) apoya la producción y comercialización de productos de exportación no tradicionales como la pitahaya.

c. Banco local

Inició operaciones en 1992, con 50 socios. En agosto de 1996 contaban con 205 socios, 163 hombres y 42 mujeres.

A esa misma fecha, tenía colocados 474,531.30 córdobas, que significan un 3.25 por ciento del monto total de la red de Nitlapán. Su cartera la tiene distribuida en un 44 por ciento hacia actividades agropecuarias; el 54 por ciento financiando actividades de comercio y un 2 por ciento otras actividades, principalmente de servicios. No ha dirigido financiamiento a la pequeña industria.

El área de influencia son las comarcas Campos Azules, El Crucero, Mirazul del Llano, Santo Domingo, Las Crucitas, El Portillo, Los Huérfanos, San Pedro, El Corozo, San José, San Isidro, Panamá, Cañas Blancas y Dulce Nombre.

5. Tipología de unidades económicas

1. Asalariados

Son unidades económicas con ingresos provenientes casi exclusivamente de salarios (más del 80 por ciento del ingreso total). Del total de la muestra un 70 por ciento de las familias encuestadas de esta categoría son trabajadores del sector agropecuario y una minoría son empleados en el sector público (profesores de primaria, enfermeras, técnicos medios, etc.).

Los niveles de capital promedio de este sector son de 5,343.90 dólares, oscilando entre 3,000 y 7,500 dólares, compuesto básicamente por la casa de habitación, bienes del hogar; algunos también tienden a comprar tierras.

El ingreso promedio anual es de 2,380 dólares.

2. Microempresas de comercio y servicios

Son unidades económicas dedicadas a actividades de comercio y servicios, generalmente sin tierras; predominan en zonas periurbanas como Los Altos de Masaya y San José de Masatepe; en menor medida en Nancimí y Wiwilí.

Sus niveles de capital fijo son de los más bajos (1,082.40 a 3,154.60 dólares), no cuentan con equipos ni infraestructura, poseen o no casa propia.

Sus niveles de ingresos promedio son similares a los de los asalariados oscilando entre 1,295.80 a 4,132 dólares anuales.

3. Campesinos pobres

Son unidades económicas rurales dedicadas más a la producción agropecuaria; sin embargo, hay un buen número de casos que tiene ingresos importantes que provienen de otras actividades no agropecuarias. En Wiwilí el 27.7 por ciento de los campesinos pobres tiene ingresos prove-

nientes de actividades comerciales superiores al 50 por ciento del total de ingresos; en Los Altos de Masaya el 21.8 por ciento; en Nancimí el 10.3 por ciento; y en San José de Masatepe el 27.5 por ciento.

Los niveles de capital fijo de este sector son de 2,921.20 dólares en promedio, y oscilan entre 2,347.80 y 3,621.60 dólares según la zona geográfica.

Sus niveles de ingresos promedio son de 2,086.70 dólares anuales; a nivel zonal los ingresos oscilan entre 1,485.90 dólares anuales en zonas de Nancimí y 2,754.80 en la zona de los Altos de Masaya.

4. Campesinos finqueros

Son unidades agropecuarias con niveles de capital promedio de 9,245.50 dólares. A nivel zonal oscilan entre 7,592.20 en San José de Masatepe y 10,909.60 dólares en Wiwilí.

Los ingresos, al igual que el capital fijo, tienen un comportamiento similar entre las zonas, oscilando entre 2,830.12 y 7,453.30 dólares. Las diferencias en el ingreso están determinadas por los tipos de actividades a las que se dedican estas unidades económicas; mientras en Wiwilí y Los Altos de Masaya el comercio es una actividad importante, en San José de Masatepe son las actividades agropecuarias.

En Wiwilí el 33.3 por ciento de los campesinos finqueros tiene ingresos provenientes de actividades comerciales superior al 50 por ciento del total de ingresos; en Los Altos de Masaya el 36.3 por ciento; en Nancimí el 32.1 por ciento y en San José de Masatepe el 18.7 por ciento.

5. Finqueros

Son importantes en la zona de Wiwilí (14 casos) y en Los Altos de Masaya (5 casos), en las otras dos zonas el número de casos representado en la muestra es insignificante.

Son unidades agropecuarias con niveles de capital promedio de 35,276.80 dólares. A nivel de zonas oscilan entre 26,288.20 en la zona de Nancimí y 41,639.20 dólares en Los Altos de Masaya.

Los ingresos oscilan entre 6,758.60 en Nancimí y 25,756.90 dólares en el caso de Wiwilí. En Wiwilí y Los Altos de Masaya el comercio es una actividad importante; en Nancimí dependen más de actividades agropecuarias, fundamentalmente dedicadas al cultivo del guineo y la ganadería extensiva.

En Wiwilí el 71.4 por ciento de los finqueros tiene ingresos provenientes de actividades comerciales superior al 50 por ciento del total de ingresos; en Los Altos de Masaya también casi un 70 por ciento, pero en ninguno de los casos el ingreso del comercio significa más del 20 por ciento del ingreso total.

6. Mediano empresario agropecuario

Son importantes en la zona de Wiwilí (9 casos), en las otras tres zonas sólo en el caso de Nancimí hay presencia; sin embargo, el número de casos representado en la muestra es insignificante.

Son unidades agropecuarias con niveles de capital superior a los 50,000 dólares, con un promedio de 106,083.70 dólares para el caso de Wiwilí que es la única zona donde hay más presencia de ellos.

Los ingresos promedio de este estrato son de 55,415 dólares anuales.

En Wiwilí, el 78 por ciento de los casos de este tipo, está dedicado además de las actividades agropecuarias a las actividades de comercio y éstas generan ingresos superior al 50 por ciento del total de ingresos.

7. Mediano empresario de comercio y servicios

Son unidades económicas especializadas en actividades comerciales y/o venta de servicios en el sector rural. Generalmente no tienen tierras y por tanto no están directamente vinculados con la producción agropecuaria.

Al igual que para los productores agropecuarios, éstos podrían clasificarse en categorías más específicas según niveles de capital y/o actividades comerciales que realizan, en este grupo se ha integrado a familias que hacen diferentes tipos de comercio (pulpería, comercio de productos agropecuarios, muebles, etc.).

Según los niveles de capital fijo este sector oscila entre 3,568.20 dólares en el caso de Los Altos de Masaya, hasta 19,243.10 y 13,117.70 en los casos de San José de Masatepe y Wiwilí respectivamente; las diferencias tan amplias se explican también por el tipo de comercio que realizan. En Los Altos se trata de pequeño comercio, de alta rotación, fundamentalmente realizado por mujeres; en las otras dos zonas se trata de empresas que hacen comercio de productos agropecuarios (café y/o ganado) o de pulperías fuertes y/o transportista.

6. Los sistemas económicos zonales

a. Los sistemas económicos zonales del campesino finquero

San José de Masatepe

En esta zona los campesinos finqueros poseen áreas de tierra de 5.2 mzs. en promedio, los rubros más importantes de este sector son el frijol (3.3 mzs.), el maíz (1 mz.) y el café (1.2 mzs.). Su integración al mercado a

través de los rubros de café y frijol es mayor que los tipos de unidades de campesinos pobres.

Un 50 por ciento de las unidades de este tipo complementan sus ingresos con actividades comerciales o servicios. Sin embargo, sólo un 18.7 por ciento de ellas tiene ingresos provenientes del comercio superior al 50 por ciento del ingreso total de la unidad.

Nancimí

En esta zona poseen 30.2 mzs. en promedio, el rubro comercial más importante es el guineo (4.4 mzs. en promedio); en segundo lugar la actividad pecuaria, con un hato promedio de 4 vacas y una área de pastos de 15 mzs. aproximadamente por unidad económica. Además producen pequeñas áreas de granos, fundamentalmente maíz (2.77 mzs.) y frijol (1.67 mzs.).

Un 32 por ciento de los casos de este tipo complementan sus ingresos agropecuarios con ingresos de actividades comerciales; y un 20 por ciento con ingresos por salarios, proveniente generalmente de hijos que son empleados públicos (profesores, enfermeras) y/o hijos trabajando en Costa Rica.

Los Altos de Masaya

Poseen 10.38 mzs. de tierra en promedio, más del 50 por ciento de los casos de este tipo de unidades, siembra el cultivo del maní con áreas promedio de 4 mzs.; un 25 por ciento siembra importantes áreas de sorgo (6 mzs. en promedio) y tubérculos (1.7 mzs.) fundamentalmente yuca y quequisque. Además siembran maíz, 2 mzs. y frijol, 1.4 mzs.; el 50 por ciento de ellos tiene ganado, 6.7 cabezas en promedio.

El 64 por ciento de los casos de este tipo, combinan actividades agropecuarias con actividades comerciales, de éstos en un 36 por ciento de los casos el ingreso de actividades comerciales es superior al 50 por ciento del ingreso total.

Wiwill

Poseen 50.4 mzs. de tierra en promedio; el 79 por ciento posee ganado con un número promedio de 8.5 cabezas, la mayor parte de sus tierras está ocupada por pastos 32.21 mzs.; sólo 4.8 mzs. en granos básicos (maíz, frijol) y tienen 2.5 mzs. promedio de café, el resto de sus tierras está ocupado por tacotal y bosque (7.13 mzs.).

El ingreso agropecuario sigue siendo importante en este sector, sin embargo hay un 54 por ciento de ellos que se dedica, además de las actividades agropecuarias, a actividades de comercio y/o venta de servicios, de éstos el 33 por ciento genera más del 50 por ciento de sus ingresos de actividades comerciales. Esto significa que sólo un 46 por ciento depende sólo de actividades agropecuarias.

b. Los sistemas económicos zonales de los finqueros

Nancimi

Poseen fincas de 165 mzs. promedio, la actividad más importante es la ganadería extensiva; 131.5 mzs. del total están ocupadas por pastos. En las actividades agrícolas el cultivo del guineo es importante, en promedio llegan a cultivar hasta 12 mzs., además de sembrar áreas importantes de frijol (7 mzs.) y maíz (2-5 mzs.).

Los Altos de Masaya

Poseen 53 mzs. de tierra en promedio. El 80 por ciento de ellos son pequeños ganaderos intensivos, en promedio tienen 23.5 cabezas de ganado con una carga animal alta en comparación con otras zonas del país (Wiwilí o Rivas).

Además de la ganadería tienen una importante producción agrícola, el 80 por ciento siembra hasta 28 mzs. de sorgo, siendo parte de la estrategia de intensificación ganadera en zonas del Pacífico. Por otro lado, un 70 por ciento de los casos tiene cultivos de maní con áreas promedios de 9 mzs., este es uno de los rubros más importantes de la zona, en términos de rentabilidad y generación de empleo.

Las actividades no agropecuarias no son tan importantes en términos de contribución al ingreso total, aunque el 80 por ciento de las unidades económicas que representan a este tipo, tiene actividades comerciales, el ingreso generado por éstas en ningún caso supera el 20 por ciento del ingreso total de la unidad económica.

Wiwilí

Poseen en promedio 152.6 mz de tierra, la actividad pecuaria es importante en esta zona, todos los casos del tipo finquero poseen actividad pecuaria; más del 80 por ciento de la finca está ocupada por pastos o tacotales, sin embargo tienen un número de animales bastante bajo, en promedio 38.7 cabezas, con una carga animal muy baja (más de 2 mz de potrero por cabeza), lo que expresa la extensividad de la ganadería en la zona. Su sistema también combina actividades agrícolas con áreas importantes de café (6 mzs promedio), los cultivos del maíz y el frijol son menos importantes.

El ingreso por comercio en estas unidades pasa a ser más importante que los ingresos agropecuarios, el 100 por ciento de los casos tiene actividad en comercio y casi el 80 por ciento tiene ingresos por comercio superior al 50 por ciento de los ingresos totales. A nivel global el ingreso agropecuario sólo significa el 35 por ciento de los ingresos totales.

c. Sistemas económicos zonales de la mediana empresa agropecuaria

Wiwilí

Poseen 372 manzanas de tierra en promedio. El 100 por ciento de los casos de este tipo poseen ganado con un promedio de 95 cabezas, la mayor parte de sus tierras está ocupada por pastos 321.67 mzs; además de la ganadería poseen áreas importantes de café (12.78 mzs promedio), maíz (13.11 mzs.) y frijol (8.67 mzs.); los casos que dependen más del sector agropecuario, pueden tener áreas mayores de café (hasta 50 mzs.) y más ganado (más de 100 cabezas).

El ingreso agropecuario en términos absolutos sigue siendo importante en este sector, sin embargo cada vez hay más vinculación con actividades comerciales, fundamentalmente ganado y café o misceláneas en el caso de Wiwilí. En términos promedio los ingresos agropecuarios significan menos del 50 por ciento del total de ingresos de la unidad económica.

Los mercados financieros rurales

Isabel Dauner

1. Caracterización de las fuentes de financiamiento

Aquí se hace la descripción de cada uno de los cinco tipos de fuentes de financiamiento, en base a variables descriptivas cualitativas, además de las variables cuantitativas mencionadas en el capítulo 1.

Los bancos comerciales (públicos y privados)

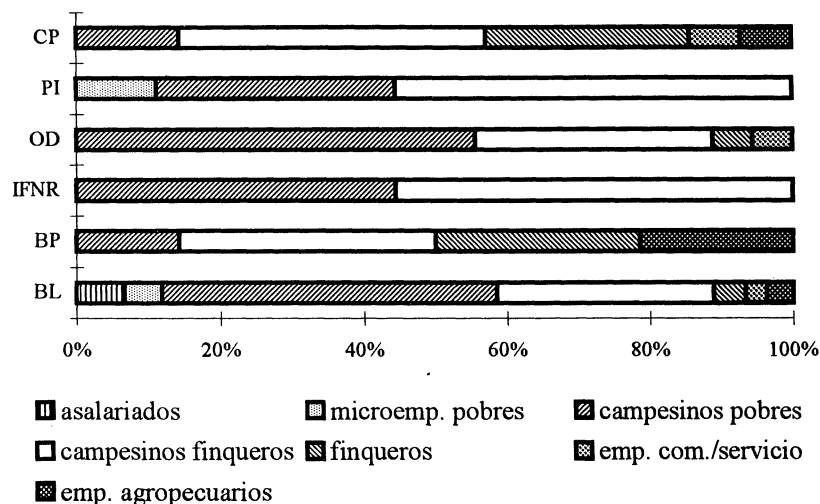
La banca pública y la banca privada agrupan a aquellas instituciones bancarias formales, reguladas por la Superintendencia de Bancos y especializadas en servicios financieros. En las cuatro zonas de estudio, la banca pública, y sobre todo el Banco Nacional de Desarrollo, BANADES, es la que todavía prevalece dentro de ese tipo de fuentes de financiamiento, a pesar de la fuerte reducción de sus actividades desde 1990 (reestructuración de deudas, saneamiento de la cartera, racionalización de las operaciones, política monetaria restrictiva). Sólo se identificaron tres casos que recibieron préstamos de los bancos privados, uno en Wiwilí que recibió del Banco Mercantil en 1992; otro del mismo lugar que recibió del Banco Mercantil en 1995 y un caso de Nancimí que recibió un préstamo de Interbank en 1995. A nivel nacional, existían 13 bancos privados en 1995, pero su incidencia es esencialmente urbana.

Las ventanillas de los bancos comerciales se encuentran en las cabeceras departamentales de las respectivas zonas, como son Masaya, Rivas, Jinotepe y Jinotega, aunque en Wiwilí exista una ventanilla del BANADES. Son instituciones establecidas desde hace más de 30 años, en el caso de los bancos públicos. Los bancos privados se crearon entre 1991 y 1995.

Los préstamos otorgados por los bancos comerciales son de relativa libre disponibilidad, dentro de un marco establecido al momento de firmar

el contrato de crédito. Los técnicos del departamento de crédito evalúan el proyecto presentado en cuanto a su viabilidad y rentabilidad, y establecen los momentos de desembolso y de pago, en relación con el rubro o la actividad financiada. De hecho, las instituciones bancarias no se especializan en ninguna línea particular de rubros por financiar; otorgan crédito tanto para actividades de comercio, como de agricultura y de ganadería, y para proyectos de inversión rentables, siempre y cuando existan las garantías suficientes para respaldar el préstamo. En cuanto a sectores sociales beneficiados, los bancos comerciales tienen una gama amplia de beneficiarios que pertenecen todos al sector agropecuario. La mayoría de los clientes son del tipo campesino finquero, que es el segundo sector más importante de la población rural; también financian a los campesinos pobres, a los finqueros y a los empresarios agropecuarios (véase gráfico 1).

Gráfico 1
Usuarios de crédito según fuente y tipo de unidad económica en 1995



CP = comerciantes prestamistas; PI = prestamistas individuales; OD = organismos de desarrollo; IFNR = instituciones financieras no reguladas; BP = bancos comerciales; BL = bancos locales

Los bancos comerciales prestan los montos más altos, con un promedio de 16,278 córdobas y un rango que va de 1,000 a 40,000 (véase cuadro 5). En cuanto a los plazos, actualmente los bancos comerciales son los únicos que prestan por más de 18 meses, o sea para largo plazo; pero también prestan a corto plazo para comercio o para financiar la producción de café. En la muestra, los plazos van de 5 meses a 5 años, con un promedio de 16 meses (véase cuadro 7).

Cuadro 5**Montos promedio por tipo de fuente (córdobas de 1995)**

	BP	BL	INFR	OD	PI	CP
Promedio	16,277.78	3,748.91	1,360.00	3,028.13	2,414.00	38,937.06
Mediana ^a	11,000.00	1,600.00	1,500.00	1,000.00	950.00	2,500.00
Mínimo	1,000.00	300.00	164.00	250.00	100.00	800.00
Máximo	40,000.00	30,000.00	3,000.00	20,000.00	8,340.00	300,000.00
Er. estand. ^b	3,346.29	397.71	248.88	1,269.50	866.42	20,069.24

BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; INFR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas.

^a El 50 por ciento de los casos tiene valores por debajo de la mediana y el otro 50 por ciento tiene valores por encima. Si la mediana es más pequeña que el promedio, esto significa que la muestra tiene un sesgo hacia valores más pequeños y viceversa.

^b Es el indicador de dispersión de los datos alrededor del valor promedio.

Cuadro 6**Montos promedio de los bancos locales por zona (córdobas de 1995)**

	San José	Nancimí	Los Altos	Wiwilí
Promedio	1,628.13	4,229.55	2,405.65	6,967.11
Mediana	1,500.00	3,000.00	1,500.00	2,750.00
Mínimo	300.00	500.00	600.00	500.00
Máximo	5,000.00	15,000.00	11,000.00	30,000.00
Error estándar	148.97	604.33	389.78	1,337.88

Cuadro 7**Plazos por tipo de fuente (meses)**

	BP	BL	INFR	OD	PI	CP
Promedio	16.29	8.44	5.33	6.18	2.02	5.67
Mediana	12.00	8.00	5.00	6.00	1.00	6.00
Mínimo	5.00	1.00	3.00	2.00	0.16	1.00
Máximo	60.00	22.00	9.00	10.00	7.00	12.00
Error estándar	4.09	0.34	0.66	0.61	0.68	0.69

BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; INFR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas.

La tasa de interés nominal promedio que cobran los bancos comerciales es de 2.54 por ciento al mes, o 30 por ciento anual, con pequeñas variaciones según el cliente, el lugar y el rubro financiado; de hecho, para las actividades de comercio cobran casi siempre el 3.5 por ciento mensual (véase cuadro 8). Los intereses se calculan sobre saldo. Además de la tasa de interés cobran una comisión de 1 a 2 por ciento del monto prestado para gastos administrativos, más una comisión de 0.05 a 2.7 por ciento para gastos legales, variando en función del tipo de garantía requerido. Esta puede ser en forma de hipoteca (para montos que superan los 10,000 dólares) o de prenda sobre algún bien o sobre la cosecha futura.

Cuadro 8
Tasa de interés mensual nominal por tipo de fuente (incluye mantenimiento de valor)

	BP	BL	INFR	OD	PI	CP
Promedio	2.54	3.19	2.41	1.96	6.70	2.78
Mínimo	2.08	2.11	2.17	1.50	0.00	1.33
Máximo	3.50	6.00	3.50	2.30	20.00	9.67
Error estándar	0.07	0.07	0.10	0.09	2.33	0.58

BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; INFR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas.

En los bancos comerciales los costos de transacción (tiempo que se ocupa en los trámites y tiempo de espera a solicitud) son de los más altos. Se esperan en promedio unos 43 días hasta obtener una respuesta a la solicitud y se ocupan unos 5 días sólo en hacer los trámites (véase cuadro 9).

Cuadro 9

Tiempo de espera entre solicitud y desembolso, y tiempo empleado en gestionar el crédito (número de días)

	BP	BL	IFNR	OD	PI	CP
<i>Tiempo espera</i>						
Promedio	43.11	29.09	13.83	22.36	0.50	45.00
Mínimo	8.00	1.00	5.00	8.00	0.00	1.00
Máximo	180.00	120.00	60.00	60.00	1.00	365.00
Error estándar	10.72	2.39	4.40	4.50	0.22	26.08
<i>Tiempo gestión</i>						
Promedio	4.94	1.93	1.64	1.78	0.89	3.43
Mínimo	0.12	0.00	0.50	0.00	0.00	0.50
Máximo	18.00	8.00	8.00	8.00	2.00	18.00
Error estándar	1.53	0.13	0.66	0.56	0.29	1.23

BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; IFNR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas.

Las instituciones financieras no reguladas

Aunque no están reguladas por la Superintendencia de Bancos, estas instituciones financieras se caracterizan por estar especializadas en la oferta de crédito y tener una organización formal, ya sea como cooperativa, asociación, fundación u otra forma jurídica. Los bancos locales de Nitlapán pertenecen también a esta categoría de fuentes.¹⁰

Por ahora estas instituciones trabajan bajo condiciones más favorables que los bancos comerciales, por tener mayor libertad de acción en cuanto a políticas de crédito y mayor acceso a fondos externos de bajo costo. Sin embargo, buscan la sostenibilidad financiera a través de una organización duradera y una administración profesional. Trabajan con un sector de alto riesgo, ya que su principal objetivo, es el de fomentar el desarrollo económico y social de sus beneficiarios, haciéndoles participar en mayor o menor medida en la elaboración de políticas crediticias y en la estructura organizativa y administrativa de la institución.

En las zonas de estudio y en el país en general, hay pocas instituciones financieras no reguladas, aunque su número tiende a aumentar. Por ejemplo, FAMA y Chispa en zonas urbanas; FONDEFER y Caruna en

¹⁰ A continuación, los bancos locales se analizarán como categoría en sí, con fines de comparar resultados entre los bancos locales y las demás fuentes de financiamiento.

zonas rurales. Dentro de la muestra de encuestados solamente se registran dos instituciones financieras no reguladas —además de los bancos locales de Nitlapán—, COODEPAGRO para la zona de San José de Masatepe, ubicada en Jinotepe; y ANDES para la zona de Los Altos de Masaya, ubicada en Nindirí. Las dos fueron creadas en 1994.

El crédito otorgado por las instituciones financieras no reguladas es de libre disponibilidad por ser destinado a reactivar las unidades económicas y fomentar el desarrollo local, y por financiar a todo tipo de actividades realizadas en las respectivas zonas, con la limitación de que dichas actividades tienen que ser generadoras de excedentes monetarios en cantidades suficientes para poder pagar el préstamo. Los sectores más beneficiados son por su naturaleza, los campesinos pobres y los campesinos finqueros, aunque los bancos locales son más diversificados en este sentido; financian también a unidades económicas rurales que viven exclusivamente de salarios, a microempresarios, finqueros y empresarios (gráfico 1).

Los montos promedio que prestan estas instituciones son de 3,750 córdobas en el caso de los bancos locales y de 1,360 córdobas para las demás instituciones financieras no reguladas. Se puede observar sin embargo, en los cuadros 5 y 6, que los montos promedio de los bancos locales varían mucho de zona en zona y que en aquellas zonas donde hay otras instituciones financieras no reguladas, caso de San José y Los Altos, los promedios son más cercanos.

En cuanto a plazos, los bancos locales prestan a más plazo que las otras instituciones financieras no reguladas, con promedio de aproximadamente 8 meses y 5 meses respectivamente (cuadro 7). De hecho, en 1995 los bancos locales empezaron a prestar para la compra de ganado, al contrario de las otras instituciones que son relativamente más nuevas y sólo prestan para gastos de producción.

La tasa de interés promedio es de 3.19 para los bancos locales y de 2.41 para las otras instituciones (cuadro 8). De hecho, es de esperar que las otras instituciones financieras no reguladas que todavía son nuevas, aumenten sus tasas de interés si quieren lograr sostenibilidad de sus operaciones. También la diferencia en las tasas de interés entre bancos locales y otras instituciones financieras no reguladas se debe a que éstas últimas sólo dieron préstamos para agricultura, que de por sí tienen tasas de interés más bajas. Hay que señalar que las otras instituciones financieras no reguladas calculan los intereses flat y que los bancos locales calculan sobre saldo. Además de cobrar intereses, tanto los bancos locales como las otras instituciones, solicitan a sus socios que hagan un aporte al capital cuando son cooperativas o bancos locales, o que paguen una comisión para gastos administrativos cuando son asociaciones.

En lo que se refiere a los costos de transacción, los bancos locales son relativamente más caros que las otras instituciones financieras no regula-

das (cuadro 9), pero los plazos y montos que otorgan también son mayores. Finalmente, todas las instituciones financieras no reguladas piden que sus usuarios respalden el préstamo con una garantía prendaria.

Los organismos de desarrollo

Dentro del tipo organismo de desarrollo existe una gran variedad de subcategorías, como son las cooperativas de ahorro y crédito, las instituciones estatales (INTA, MAS, Polo de Desarrollo), las ONGs nacionales y extranjeras (Visión Mundial, ADP) y proyectos de desarrollo. Se diferencian de las instituciones financieras no reguladas principalmente por no estar orientadas hacia la oferta de crédito, sino más bien actividades de fomento de la producción y organización campesina o la promoción de sostenibilidad ecológica o de género. No les interesa tanto recuperar el total del capital prestado, sino más bien solventar necesidades urgentes de sus beneficiarios. Por esas mismas razones no les interesa tampoco crear capacidad de gestión y administración del crédito a nivel local, lo que resulta en uno de los dos casos extremos de centralización y no participación o de descentralización y falta de control.

Los organismos de desarrollo son los más numerosos dentro del abanico de instituciones que ofertan servicios financieros a las unidades económicas encuestadas, con un total de doce fuentes diferentes a nivel de toda la muestra. Todos los organismos de desarrollo entrevistados se formaron entre 1990 y 1995. Usan el crédito como incentivo a las otras actividades que quieren promover. Cuando el objetivo de la organización es la transferencia tecnológica, dan crédito “atado” en especie (insumos, semillas, bueyes, etc.); pero cuando el objetivo es, de manera más general, el de mejorar el nivel de vida de grupos desfavorecidos, dan en efectivo de manera “pura”, pero a grupos bien determinados; por ejemplo, algunas organizaciones sólo prestan a grupos pequeños organizados (iglesia, familias, etc.). Las familias beneficiadas por este tipo de instituciones, pertenecen en su mayoría a los sectores de campesinos pobres y de campesinos finqueros. Sin embargo, los organismos de desarrollo benefician a algunos finqueros y empresarios, los cuales a veces son difíciles de excluir de un proyecto por tener posiciones de líderes en la comunidad.

Los montos que prestan tienen una alta dispersión por lo que existe una gran diversidad de organismos con objetivos y grupos de beneficiarios bien distintos. Los montos dependen además de los recursos que logren conseguir de los organismos donantes. De hecho, oscilan entre 250 y 20,000 córdobas con un promedio de 3,028 córdobas (cuadro 5). Los plazos a su vez tienen poca variación y oscilan alrededor de los 6 meses, ya que financian prioritariamente la producción agrícola (cuadro 7).

Las tasas de interés que cobran van de 1.5 a 2.3 por ciento mensual en términos nominales, con el promedio más bajo de todas las fuentes de 1.96 por ciento (cuadro 8). De hecho, los organismos de desarrollo tienen ventaja en este sentido por tener acceso a fondos muy baratos o donados; sin embargo, si se consideran las altas tasas de morosidad que tienen (0 a 80 por ciento de mora con un promedio de 30 por ciento), la mayoría de los organismos no son sostenibles y sobreviven gracias a subsidios de los financiadores.

En cuanto a costos de transacción, puede durar de una semana a dos meses hasta que se le dé respuesta a la solicitud del beneficiario; y de menos de un día a ocho días de trámites (cuadro 9). Las garantías requeridas también son diversas y van desde garantías morales con ningún valor legal o garantías prendarias firmadas ante un abogado.

Los prestamistas individuales

Dentro del tipo de los prestamistas individuales se ubican tanto los usureros como los familiares y amigos que prestan dinero. Se caracterizan por ser personas naturales que ofertan crédito de manera informal y no regulada.

Se encuentran en las cuatro zonas de estudio. En total son unos doce prestamistas individuales de tipo usurero que prestan a las unidades económicas encuestadas. En cuanto a los familiares y amigos se supone que todo el que quiera puede recurrir a este tipo de fuente en caso de emergencia. Por lo tanto, independientemente de si son amigos, familiares o usureros, los prestamistas individuales prestan para cualquier gasto de emergencia de la unidad económica, con la diferencia de que el usurero exige una garantía o ejerce más presión para recuperar su dinero y cobra intereses más altos que los amigos o familiares. Las unidades económicas que acuden a estas fuentes de financiamiento pertenecen a los sectores de microempresarios, de campesinos pobres o de campesinos finqueros (gráfico 1).

Los montos que prestan son relativamente bajos por ser préstamos de emergencia para gastos de consumo, con un promedio de 2,414 córdobas, y un máximo de 8,340 córdobas, ya que algunos usureros prestan a los buseros para comprar repuestos (cuadro 5). Los plazos son de dos meses en promedio, sin embargo, la mayoría de los plazos son de un mes (cuadro 7). La tasa de interés promedio es la más alta de los mercados financieros rurales, ya que los usureros cobran usualmente el 20 por ciento mensual (cuadro 8). Al contrario de todas las otras fuentes de financiamiento, los prestamistas individuales no cobran ningún gasto adicional a sus clientes.

Los costos de transacción no monetarios son los más bajos; los usuarios nunca tienen que esperar más de un día hasta que se les solucione su problema de liquidez y no pierden más dos días en gestionar los fondos (cuadro 9). En algunos casos, exigen de sus clientes una garantía prendaria.

Los comerciantes prestamistas

Combinan la oferta de crédito con la compra o la venta de un producto. Son empresas o personas individuales, por lo tanto formales o informales y no están reguladas por la Superintendencia de Bancos.

Este tipo de financiadores se pueden dividir en dos grandes subgrupos. Por un lado, encontramos a las distribuidoras y otro tipo de tiendas que venden productos al crédito en cantidades muy variables, con pago en dinero. Por otro, están los comerciantes o exportadores de productos agrícolas, que prestan en efectivo y cobran en especie, con la cosecha. En la encuesta, se encontró ante todo a comerciantes y exportadores de café de las zonas cafetaleras: Wiwilí y San José de Masatepe.

En las distribuidoras se venden al crédito tanto productos de consumo básico, así como también insumos agropecuarios. Las tiendas campesinas, que prestan en efectivo o en especie, pueden clasificarse en esa categoría, ya que la mayoría de ellas se han convertido o están en vía de convertirse en subdistribuidoras de insumos y productos de consumo básico.

Todos los comerciantes prestamistas, excepto las tiendas campesinas, existían antes de 1979, fueron expropiados en los ochenta, y han vuelto a resurgir desde 1990. Sólo prestan de manera “atada”, ya sea en efectivo para insumos y preparación de tierra, en el caso de los comerciantes o exportadores; ya sea en especie (mercadería) cuando son pulperías o distribuidoras. En Wiwilí y San José de Masatepe, las empresas o los comerciantes de café sólo prestan para la siembra y la preparación del rubro café. Los comerciantes prestamistas y sobre todo los que financian la producción de café, por ligar el crédito a este producto prestan mayoritariamente a unidades económicas rurales de los sectores agropecuarios y en menor medida a grandes comerciantes de café (gráfico 1).

Los comerciantes prestamistas dan crédito en montos muy variados de entre 800 y 300,000 córdobas, con un promedio de 38,937 córdobas. De hecho son los comerciantes/exportadores de café los que prestan los montos más altos, de 75,750 córdobas en promedio; seguidos de las distribuidoras con 8,522 y de las tiendas campesinas con 1,600 córdobas (cuadro 5). Los plazos de los préstamos son de seis meses en la mayoría de los casos, ya que prestan para la producción agrícola.

Los fondos que los comerciantes prestamistas consiguen para prestar provienen de los bancos comerciales y por lo tanto, la tasa de interés que cobran a sus clientes es un poco más alta que la de los bancos comerciales, con un 2.78 por ciento mensual (cuadro 8). En cuanto a los costos monetarios adicionales, éstos varían de subcategoría en subcategoría. Algunas empresas exportadoras de café cobran al cliente los gastos de abogado (0.25 por ciento a 0.5 por ciento del monto prestado) cuando se establece una garantía hipotecaria; otras no cobran nada más que los intereses. Las distribuidoras no cobran ninguna comisión, dentro del plazo

establecido; sin embargo, en caso de mora se le suben los intereses a los clientes. En cuanto a las tiendas campesinas, existen diferencias significativas en las comisiones; algunas pueden cobrar hasta 2 por ciento, mientras que otras no cobran nada, aunque en todos los casos se les obliga a los socios a comprar una aportación inicial.

Los costos de transacción no monetarios de los comerciantes prestamistas son altos. Los clientes tienen que esperar 45 días en promedio hasta que se les solucione su demanda y emplear unos tres días y medio en los trámites (cuadro 9).

2. Estructura de los mercados financieros

En 1995, la población encuestada tenía un total de 43 fuentes de financiamiento diferentes, más los cuatro bancos locales de las respectivas zonas de estudio (véase cuadro 10). Sin embargo, existen diferencias sustantivas entre la composición de los respectivos mercados financieros. En Wiwilí y San José de Masatepe existen más fuentes que en Los Altos de Masaya y Nancimí. La mayor presencia de comerciantes prestamistas en zonas cafetaleras se explica por sí sola. En cuanto a los prestamistas individuales, posiblemente tienden a prestar más en esas zonas por lo que se produce un producto rentable y por lo tanto, el negocio de prestar dinero es más rentable también.

Los organismos de desarrollo, tienen más presencia en zonas como San José de Masatepe y Los Altos de Masaya, por ser zonas más pobres que las otras, con una alta población, un sector grande de campesinos beneficiarios de la reforma agraria y por estar ubicadas cerca de la capital.

Cuadro 10
Número de fuentes de financiamiento en 1995

	BP	BL	INFR	OD	PI	CP	Total
San José	2	1	1	4	4	4	16
Nancimí	2	1	0	2	0	1	6
Los Altos	1	1	1	4	1	2	10
Wiwilí	3	1	0	2	4	5	15
Total	8	4	2	12	9	12	47

BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; INFR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas.

La estructura de la oferta de crédito en un territorio determinará ciertamente la demanda o el acceso a crédito. La proporción de unidades económicas que usaron crédito entre 1991 y 1995 fue de 56 por ciento en San José de Masatepe, de un poco menos de 50 por ciento en Nancimí; de 58 por ciento en Los Altos de Masaya y de 80 por ciento en Wiwilí¹¹ (véase cuadro 11). Entre los usuarios, es en Los Altos de Masaya y Nancimí que los bancos locales tienen mayor peso (con aproximadamente el 22 por ciento de la población en los dos lugares).

Cuadro 11

Tipo de acceso a crédito de 1991 a 1995 (valores absolutos y porcentajes)

	Usuarios de los bancos locales	Usuarios de otras fuentes	No usuarios	Total
San José	8	34	33	75
Porcentaje fila	10.7	45.3	44.0	100.0
Nancimí	17	21	40	78
Porcentaje fila	21.8	26.9	51.3	100.0
Los Altos	16	26	30	72
Porcentaje fila	22.2	36.1	41.7	100.0
Wiwilí	6	54	14	74
Porcentaje fila	8.1	73.0	18.9	100.0
Total	47	135	117	299
Porcentaje fila	15.7	45.2	39.1	100.0

En Nancimí, el banco local es una fuente importante de crédito, ya que en el territorio sólo se identificaron cinco otras fuentes en 1995, lo que explicaría también el alto porcentaje de familias no usuarias de crédito. Además muchas familias de Nancimí mandan a trabajar a Costa Rica a algún miembro de la familia para recibir remesas, lo que les permite obtener liquidez en momentos de escasez.

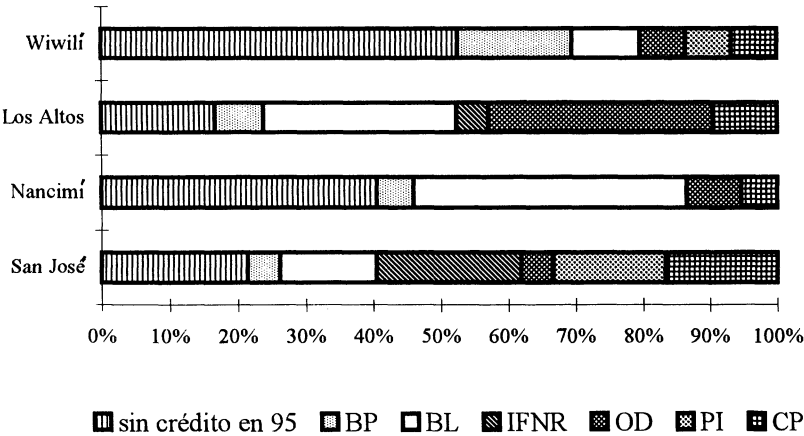
En Wiwilí, el panorama es muy distinto; pareciera que el uso de crédito como fuente de liquidez es mucho más difundido que en los otros territorios. Probablemente se debe a la presencia del rubro café que

¹¹ En este acápite los datos resultan de la muestra ponderada; véase metodología en capítulo 1 acápite 4.

muchos están interesados en financiar y al hecho que por la lejanía de grandes centros urbanos, las unidades económicas tienen más tradición de intercambiar recursos. En Wiwilí el BANADES ha tenido mayor presencia que en otros lugares, también para financiar a los cafetaleros, como se podrá ver más adelante.

Ahora, si se analiza la población que es usuaria de crédito entre 1991 y 1995, se puede observar que también hay diferencias dentro del acceso a cada tipo de fuente entre los territorios. En 1995, 63 familias de las 182 que usan crédito, ya sea de los bancos locales o de las otras fuentes, no tuvieron préstamo. Particularmente en Nancimí y en Wiwilí estas proporciones fueron altas en 1995; respectivamente un 40 y 50 por ciento no prestaron de ninguna fuente, contra un 22 por ciento en San José de Masatepe y un 17 por ciento en Los Altos de Masaya (véase gráfico 2). Este alto porcentaje de usuarios sin crédito en 1995 (35 por ciento) se debe seguramente a la fluctuación del número de clientes del BANADES, como se verá en el capítulo sobre impacto en los mercados financieros.

Gráfico 2
Usuarios de crédito: acceso por fuente y territorio en 1995



BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; IFNR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas.

La composición de los distintos mercados financieros locales afecta también la tasa de interés promedio que pagan los usuarios de crédito en los respectivos territorios. En el cuadro 12 se observa que la tasa de interés más alta está en San José de Masatepe, con 3.86 por ciento mensual, por lo que hay bastantes clientes de prestamistas individuales que pagan

intereses altos. Después siguen Los Altos de Masaya, con una tasa promedio de 3.18 por ciento, resultado sorprendente si se considera que hay muchas fuentes de financiamiento y el porcentaje más alto de unidades económicas rurales usuarias de crédito, dentro de las cuatro zonas estudiadas (véase gráfico 2). Una causa es que existen préstamos muy caros con un máximo de 17 por ciento mensual; y por el otro lado, posiblemente la demanda esté más fuerte que en otras zonas en relación a la oferta, lo que encarece el crédito.

Cuadro 12
Tasa de interés mensual nominal por territorio (incluye el mantenimiento de valor)

Bancos locales	San José	Nancimí	Los Altos	Wiwilí
Promedio	3.14	3.00	3.07	3.71
Mínimo	2.50	3.00	3.00	2.11
Máximo	4.00	3.00	3.50	6.00
Error estándar	0.11	0.00	0.03	0.26
Otras fuentes	San José	Nancimí	Los Altos	Wiwilí
Promedio	3.86	1.50	3.18	2.88
Mínimo	0.00	0.00	1.33	0.00
Máximo	20.00	2.50	17.00	10.00
Error estándar	0.95	0.61	0.93	0.40

Es importante notar que tanto en San José de Masatepe como en Los Altos de Masaya, la tasa de interés de los bancos locales es más baja que el promedio de las otras fuentes y que por lo tanto, en estas zonas los bancos locales tienden a bajar la tasa de interés promedio pagada por las unidades económicas rurales. En Nancimí la tasa de interés promedio (sin incluir a los bancos locales) es la más baja, con el 1.5 por ciento mensual.¹²

Por lo tanto, en esta zona, donde la tasa promedio del banco local es de 3 por ciento, éstos incrementan el costo del dinero, en términos de la tasa de interés, aunque es la tasa más baja de todos los bancos locales estudiados. En Wiwilí, la tasa promedio del mercado financiero es relativamente baja también (2.88 por ciento sin los bancos locales), ya que prevalecen en esta zona los préstamos de los bancos comerciales y de los comerciantes prestamistas.

¹² Hay que tomar este dato con cuidado, ya que en Nancimí se registraron en la encuesta sólo cinco préstamos de otras fuentes en 1995.

Finalmente, se puede afirmar que a pesar de que existan tasas de interés promedio altas en zonas donde hay relativamente muchas fuentes de financiamiento (San José de Masatepe, Los Altos de Masaya), los costos de transacción son más bajos porque las instituciones financieras, como los mercados en general, están más cercanos a los clientes. Al contrario, en Wiwilí, los que no tienen acceso al BANADES muchas veces tienen que ir hasta Jinotega o Matagalpa, para negociar con empresas exportadoras de café o con distribuidoras. En Nancimí, se ha visto que la tasa promedio es baja, sin embargo, muchas familias no tienen acceso a crédito porque no existe la oferta, ni en Nancimí, ni en Rivas.

En los bancos locales, la estructura local de los mercados financieros debería ser tomada en cuenta al momento de establecer las tasas de interés. Donde el dinero es caro pero existe mucha oferta, como en Los Altos de Masaya y San José de Masatepe, los bancos locales deberían mantener una tasa ligeramente inferior al promedio local, como ya es el caso. Tienen que estar conscientes también de que probablemente, a medida que siga aumentando la competencia, las tasas promedio del crédito van a bajar y los bancos locales tendrán que seguir la tendencia para mantenerse en el mercado. Por el otro lado, en zonas como la de Nancimí, el banco local todavía tiene un margen de maniobra grande, ya que es casi la única fuente de crédito, y por lo tanto se justifica mantener una tasa de interés relativamente alta. El caso es muy diferente en Wiwilí, el banco local tiene una tasa de interés promedio bastante alta en comparación con las otras fuentes, a pesar de que existe una oferta importante de crédito por parte de los comerciantes prestamistas y la banca pública; por lo tanto, debería monitorear la oferta de crédito y probablemente, a mediano plazo tendrá que bajar sus tasas.

3. Los usos del crédito

En este acápite se abordará el aspecto del crédito ligado al uso¹³ que le da el beneficiario. Se compara primero entre los distintos tipos de unidades económicas para analizar por un lado, cuáles son los sectores socioeconómicos que más invierten; y por otro lado, cuáles son los que usan sus préstamos en producción agrícola o comercio respectivamente. También se analizarán los usos por tipo de fuente de financiamiento.

Como se está evaluando el impacto del crédito en el período de 1991 a 1995, es de interés analizar cómo los usuarios cambiaron las formas de uso de los préstamos. Por lo tanto, se presentará en los dos enfoques de análisis de los usos, por unidades económicas rurales y por fuente de financiamiento, los usos por año, aunque no para todas las categorías de unidades ni de fuentes, por lo que algunas tienen poca representatividad estadística.

¹³ En el capítulo 1 se presenta el método para elaborar la variable de usos de los créditos.

Por tipo de unidad económica

Para analizar el uso de los créditos por tipo de unidades económicas rurales, se utiliza la tipología presentada en el capítulo 1. En términos relativos, son las familias que se dedican prioritariamente a actividades agropecuarias las que más usan los créditos en producción agrícola, como son los campesinos pobres, los campesinos finqueros y, en menor proporción, los finqueros; se observa también que los asalariados usan relativamente muchos de sus préstamos en producción agrícola, aunque este sector tiene poca representatividad dentro de los usuarios de crédito (9 casos de 178, según el cuadro 13). De hecho, algunos asalariados alquilan tierra para sembrar y otros, tienen tierra propia en cantidades mínimas.

Cuadro 13
Uso de los préstamos de 1995 por tipo de unidad económica

	Producción agrícola	Comercio	Agricul. + comercio	Inversión fija + otros	Total
Asalariados	4	1	—	4	9
Porcentaje fila	44.4	11.2	—	44.4	100.0
Microempresarios	—	5	1	2	8
Porcentaje fila	—	62.5	12.5	25.0	100.0
Campesinos pobres	59	4	11	2	76
Porcentaje fila	77.6	5.3	14.5	2.6	100.0
Campesinos finqueros	28	7	8	18	61
Porcentaje fila	45.9	11.5	13.1	29.5	100.0
Finqueros	4	3	1	4	12
Porcentaje fila	33.3	25.1	8.3	33.3	100.0
Emp. comer/servicios	—	4	—	1	5
Porcentaje fila	—	80.0	—	20.0	100.0
Empres. agropecuario	1	1	1	4	7
Porcentaje fila	14.3	14.3	14.3	57.1	100.0
Total	96	25	22	35	178
Porcentaje fila	53.9	14.0	12.4	19.7	100.0

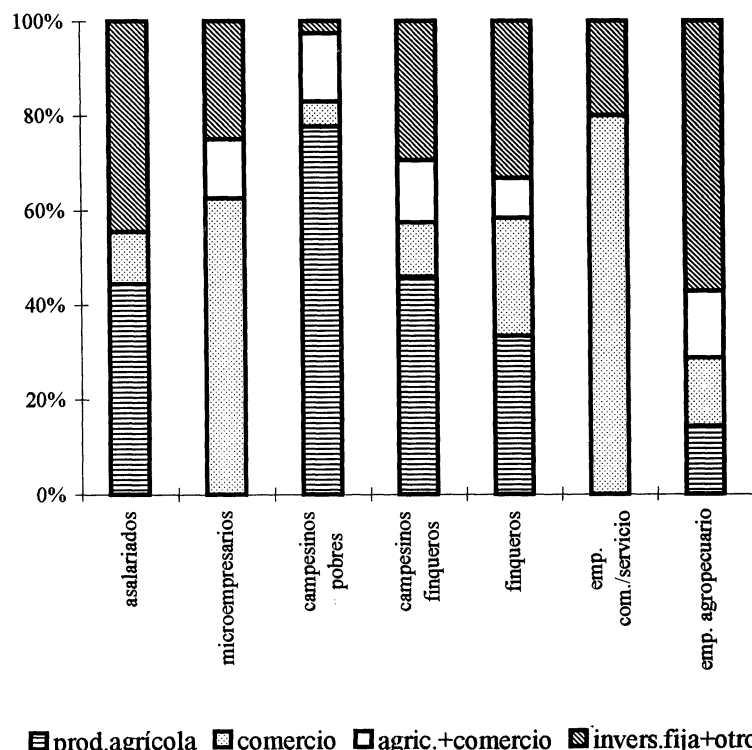
Los que más usan crédito para inversiones pertenecen a los sectores de mayores recursos económicos, como son los finqueros y empresarios agropecuarios (véase gráfico 3). Si los bancos locales quieren promover

la inversión en las zonas rurales, deberían priorizar a los campesinos finqueros, por lo que este sector tiene el segundo lugar dentro de la población de estas zonas, después de los campesinos pobres (véase capítulo 1), y por lo tanto son los que más invierten en términos absolutos.

Las unidades económicas que usan los préstamos en actividades comerciales están representadas en todas las categorías, ya sea como comercio solo o combinado con uso en producción agrícola. Son los empresarios de comercio y/o servicios quienes más usan los créditos en actividades comerciales, aunque solamente en términos relativos, ya que representan sólo 3.3 por ciento de la población encuestada.

Gráfico 3

Usos de los préstamos por tipo de unidad en 1995 (número relativo de préstamos)



En términos absolutos son los campesinos pobres y los campesinos finqueros los que más usan los créditos en comercio, ya que son la mayoría de la población.

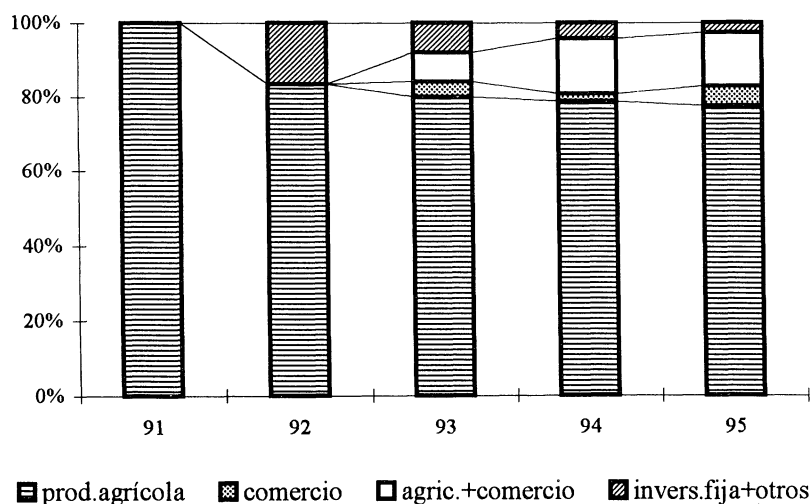
El uso combinado de los préstamos en comercio y agricultura puede identificarse como una minimización del riesgo de mora para las familias

agropecuarias; siendo los campesinos pobres los que predominan, tanto en lo relativo como en lo absoluto, seguidos en orden de importancia y en términos relativos por los empresarios agropecuarios, los campesinos finqueros y los microempresarios.

Por consiguiente, interesa observar en particular cómo evolucionaron los usos de los préstamos en el tiempo, lo que puede dar primeras luces sobre el impacto económico del crédito en las unidades económicas rurales (véase capítulos 5 y 6). Dada la poca representatividad de la mayoría de los tipos de unidades económicas rurales, sólo se evaluará el comportamiento en los campesinos pobres y los campesinos finqueros.

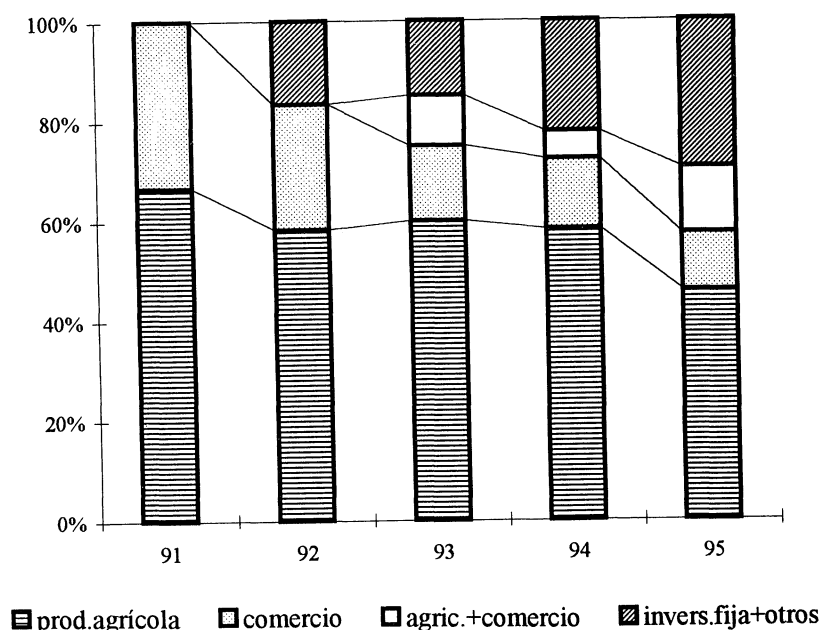
Observamos en el gráfico 4 que los campesinos pobres tienden a diversificar los usos de los préstamos; primero en inversión, en 1992; y después en comercio, desde 1993. Este comportamiento está ligado a la evolución de la oferta de crédito tal como se presenta en el capítulo 4. En 1992, hubo un fuerte aumento de la oferta por parte de los bancos públicos, lo que permitió a las familias invertir. Desde 1993, el comportamiento en los usos de los créditos está influenciado por la oferta de los bancos locales, ya que los usuarios de éstos representan la mayoría de la muestra. Hacia 1995, de hecho, se nota la tendencia hacia un uso más diversificado en agricultura con comercio, siempre en términos relativos. Como se ha mencionado anteriormente, esto podría corresponder con una actitud de minimización del riesgo de mora, frente a un ambiente climático y económico muy inseguro.

Gráfico 4
Evolución de los usos de los préstamos de campesinos pobres



La misma comparación cronológica en los usos de los préstamos de campesinos finqueros da resultados distintos, como se puede observar en el gráfico 5. Este sector tiende a aumentar la proporción de préstamos usados en inversiones, lo que muestra es un sector que se capitaliza, ya que en 1991 sólo usaba los créditos en compra de capital de trabajo para comercio y en actividades agrícolas y que en 1995, el 30 por ciento de los préstamos se usan en inversiones.

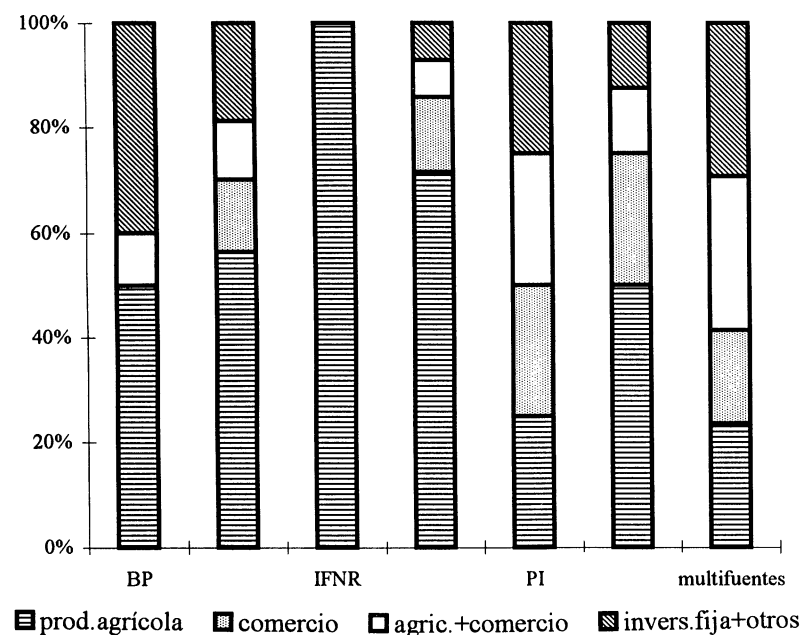
Gráfico 5
Evolución en los usos de los préstamos de campesinos finqueros



Por tipo de fuente de financiamiento

Al agrupar las unidades económicas rurales por tipo de fuente de financiamiento a las cuales acudieron en 1995, resulta que a excepción de los usuarios de las instituciones financieras no reguladas, todos hacen uso más o menos variado de los préstamos (ver gráfico 6). Por lo tanto, se puede afirmar que no existe ningún tipo de fuente de financiamiento que financie únicamente y exclusivamente a un tipo de actividades. (Tampoco se puede decir que las instituciones financieras no reguladas sólo financian a la producción agrícola, ya que el número de casos es poco representativo y las instituciones financieras no reguladas son nuevas).

Gráfico 6
Uso de los préstamos por tipo de fuente de financiamiento en 1995



BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; IFNR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas; MF = multifuentes.

De los casos que tienen una relativa representatividad estadística, como son los clientes de bancos locales, de bancos comerciales, de organismos de desarrollo y de múltiples fuentes¹⁴ (ver cuadro 14), son los clientes de bancos comerciales los que más invierten con los préstamos; seguidos de los usuarios de multifuentes; de los de bancos locales y finalmente los de organismos de desarrollo. Se observa también, que las unidades económicas rurales que más usan sus créditos en actividades comerciales combinadas con producción agrícola, lógicamente son clientes de varias fuentes al mismo tiempo. De los clientes de comerciantes prestamistas, una proporción importante de usuarios usa el crédito sólo en comercio; de hecho, en las zonas cafetaleras se ha visto que muchos productores acopian café para las empresas exportadoras. Los bancos

¹⁴ Son los que usan dos o más fuentes en el mismo año. Por ejemplo, en 1995 hubo cuatro unidades económicas rurales que obtuvieron un crédito de banco local y uno de banco público o privado; de estas cuatro unidades, una usó los dos créditos solamente en producción agrícola y tres usaron los dos créditos en inversión fija y otros.

públicos en principio no prestan a los clientes para financiar actividades comerciales; sin embargo pareciera que éstos usan parte del dinero en comercio, conjuntamente con el uso en producción agrícola.

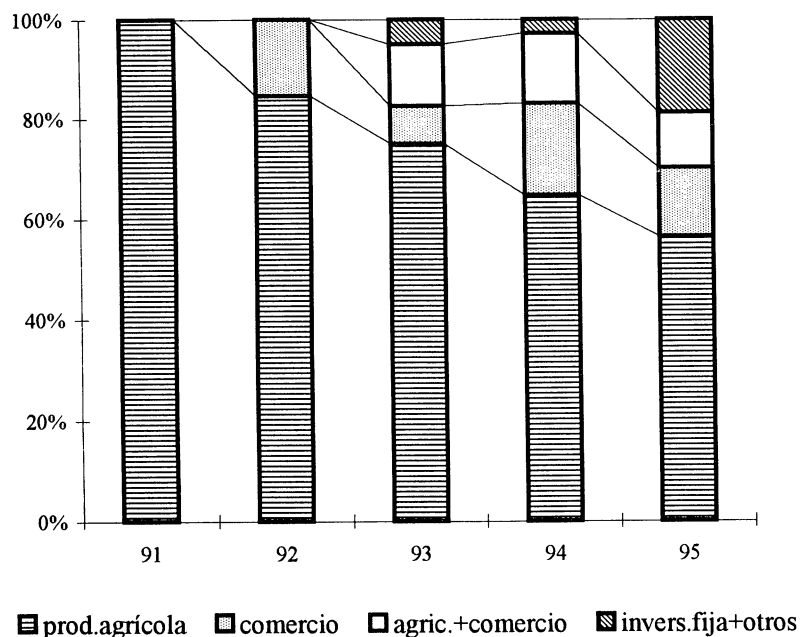
Cuadro 14
Uso de los préstamos por tipo de fuente en 1995 (valores absolutos y porcentajes)

	Producción agrícola	Comercio	Agricul. + comercio	Inversión fija + otros	Total
BP	5	—	1	4	10
Porcentaje fila	50.0	—	10.0	40.0	100.0
BL	66	16	13	22	117
Porcentaje fila	56.4	13.7	11.1	18.8	100.0
IFNR	6	—	—	—	6
Porcentaje fila	100.0	—	—	—	100.0
OD	10	2	1	1	14
Porcentaje fila	71.4	14.4	7.1	7.1	100.0
PI	1	1	1	1	4
Porcentaje fila	25.0	25.0	25.0	25.0	100.0
CP	4	2	1	1	8
Porcentaje fila	50.0	25.0	12.5	12.5	100.0
Multifuentes	4	3	5	5	17
Porcentaje fila	23.6	17.6	29.4	29.4	100.0

BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; IFNR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas.

Al igual que en la comparación cronológica de los usos de los créditos por tipo de unidad económica, se notan cambios en los usos de los créditos por tipo de fuente. Por ejemplo, los usuarios de bancos locales que hasta el año 1993 casi sólo usaban el crédito para la producción agrícola, ahora son el 56 por ciento de los usuarios. Se observa también que la tendencia a usar los créditos para invertir es creciente y seguramente seguirá así, a medida que los bancos locales aumenten los plazos de los préstamos (los plazos promedio de los bancos locales pasaron de 5.5 meses en 1991 a 8.4 meses en 1995).

Gráfico 7
Evolución de usos de los préstamos de bancos locales



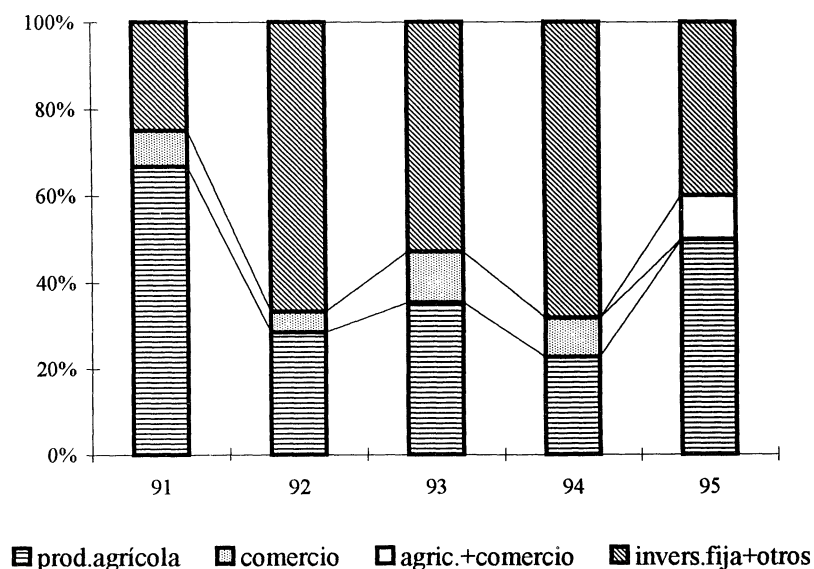
Esta proporción creciente de usos de los créditos en inversiones está acompañada con una relativa constancia en los usos para comercio, en términos relativos. Por lo tanto, se puede sospechar que tendencialmente los asociados a bancos locales usan cada vez menos los créditos para la sola producción agrícola, a favor de la inversión.

Según el gráfico 8 en el caso de los bancos públicos, no se destaca ninguna tendencia particular en los usos de los préstamos, sino que más bien el tipo de usos fluctúa con el número de clientes.

De hecho, los bancos comerciales tienen una constancia de la clientela en los cinco años estudiados de entre 13 y 30 clientes (véase cuadro 8, capítulo 4). En términos absolutos, el número de créditos usados en producción agrícola no varía y por lo tanto, es el número de usos en inversión el que fluctúa, dependiendo de la política de los bancos comerciales hacia el sector agropecuario.

Al comparar la proporción de créditos usados en inversión con los plazos otorgados por los bancos comerciales, pareciera que existe una correlación entre estas dos variables (véase cuadro 15 y gráfico 8). De manera general, los bancos comerciales siempre tienen una alta proporción de sus clientes que usan el crédito para inversión.

Gráfico 8
Evolución de usos de los préstamos de bancos públicos



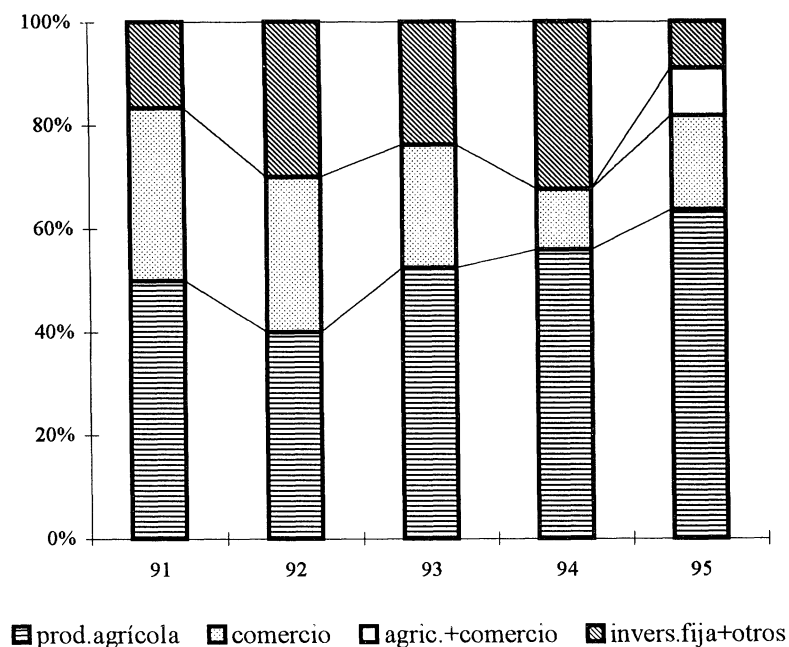
Cuadro 15
Plazos promedio y máximos de los bancos comerciales de 1991 a 1995 (en meses)

Año	1991	1992	1993	1994	1995
Promedio	7.7	20.3	16.6	26.4	16.3
Máximo	18.0	84.0	60.0	96.0	60.0

También en el caso de las demás fuentes de financiamiento, cuyo comportamiento está presentado en el gráfico 9, los resultados no demuestran una tendencia clara de cambios en los usos de los créditos por parte de los usuarios. Se nota sin embargo, un pequeño crecimiento de los usos en producción agrícola, seguramente ligado a la evolución de los mercados financieros rurales en el período estudiado. Como se puede observar en el capítulo 4, cuadro 18; desde 1993 hubo un fuerte aumento en el número de fuentes de tipo de organismos de desarrollo, las cuales se usan sobre todo para la producción agrícola, y menos de las instituciones financieras no reguladas (véase gráfico 6).

Gráfico 9

Evolución de usos de los préstamos de todas las otras fuentes (excluye bancos locales y bancos comerciales)



De manera sintética, se puede plantear la hipótesis de que las unidades económicas rurales con cierta capacidad instalada, como son por ejemplo los campesinos finqueros, invierten con el crédito si las condiciones de los préstamos se lo permiten. Por lo tanto, se nota una tendencia de que las familias usen más sus préstamos para invertir, en el caso de los bancos locales, por lo que éstos han incrementado periódicamente los plazos a lo largo del tiempo.

Impacto de los bancos locales en los mercados financieros

Isabel Dauner

En el capítulo 3 se ha identificado que existe una gran variedad de fuentes de financiamiento a las cuales pueden acudir actualmente las unidades económicas rurales. En este capítulo se abordarán cuáles son los efectos de la entrada de los bancos locales en los mercados financieros locales como fuente adicional de crédito para la población local. En particular, identificar si las unidades económicas asociadas a los bancos locales tenían otras fuentes de crédito anteriormente y si es el caso, si siguen usando las fuentes anteriores o si más bien sustituyen fuentes.

Para ese efecto, es necesario analizar primero cómo evolucionaron los mercados financieros locales desde 1991 hasta 1995, para ubicar a los bancos locales en su contexto local. Teniendo esta panorámica, se podrá analizar, a través de preguntas cualitativas a la población encuestada, si sustituyeron o si complementaron fuentes y por qué se comportaron de una u otra forma.

Finalmente se podrán sacar conclusiones sobre el impacto de los bancos locales en los mercados financieros locales, así como formular algunas hipótesis sobre el desarrollo futuro de éstos. También, se plantearán recomendaciones de cómo se deberían comportar los bancos locales para mantenerse dentro de estos mercados financieros y mejorar sus niveles de competitividad.

Para analizar la evolución en la estructura de los mercados financieros, se usa la misma tipología de fuentes de financiamiento del capítulo 3 donde se presenta un diagnóstico de la situación en 1995. Otras precisiones sobre el método de análisis estarán presentados al inicio de cada acápite.

1. Evolución de los mercados financieros

Evolución de la oferta de crédito

Los datos sobre el número de fuentes de financiamiento de las poblaciones en las respectivas zonas de estudio se obtuvieron del inventario realizado caso por caso de las distintas fuentes que han tenido las familias encuestadas por cada año, de 1991 a 1995.

Se demuestra claramente el constante crecimiento del número de fuentes de financiamiento en los cuatro territorios de estudio, con tasas de crecimiento de entre 27 y 61 por ciento por año (véase cuadro 16). De 13 fuentes que había en 1991 pasaron a ser 47 en 1995, o sea 3.6 veces más. Esta evolución coincide con que la principal fuente de crédito de las familias rurales, el Banco Nacional de Desarrollo, BANADES, ha restringido considerablemente la oferta de préstamos, a nivel nacional.

Observamos que en 1994 hubo un crecimiento más fuerte que en los demás años, debido a que el número de organismos de desarrollo aumentó a más del doble en el total de los cuatro territorios, con un énfasis en la zona de San José de Masatepe. Probablemente, 1994 era el año de auge para las ONG y los proyectos, ya que en muchos casos, los promotores de los organismos de desarrollo se vieron en la necesidad de ofertar crédito para poder impulsar las demás actividades de desarrollo, ya que para la población rural, el crédito era y es todavía el factor el más demandado.

Otra explicación del aumento de organismos de desarrollo en 1994, podría ser que el gobierno impulsó proyectos de crédito a través de sus instituciones o de ONGs para ganarse votos para las elecciones de 1996. Más adelante, en el gráfico 11 se podrá ver que son los proyectos, dentro de la categoría de los organismos de desarrollo, los que más crecimiento tuvieron en 1994.

Los comerciantes prestamistas también aumentaron constantemente en número de fuentes, como reacción lógica a la descentralización de los procesos de producción, transformación y comercialización, impulsados con la liberalización de la economía nacional desde 1990. Tanto para los comerciantes individuales y las empresas exportadoras de café, así como para las distribuidoras y tiendas campesinas, el dar crédito a sus abastecedores, respectivamente sus clientes, es casi la única forma de tener productos que comprar y comercializar o productos que vender, y asegurar así el negocio por la falta de liquidez temporal o permanente, vigente en las zonas rurales. Por lo tanto, los comerciantes prestamistas funcionan, además de su negocio principal, como intermediarios financieros entre los bancos comerciales y el sector agropecuario de pequeños y medianos productores.

Cuadro 16
Evolución de la oferta de crédito por zona

	1991	1992	1993	1994	1995
<i>San José</i>					
BP	2	2	2	2	2
BL	0	1	1	1	1
IFNR	0	0	0	1	1
OD	0	1	1	6	4
PI	1	1	1	1	4
CP	2	2	4	3	4
<i>Subtotal</i>	5	7	9	14	16
<i>Nancimí</i>					
BP	2	2	1	1	2
BL	0	0	0	1	1
IFNR	0	1	1	0	0
OD	0	0	2	3	2
PI	0	0	0	0	0
CP	0	0	0	1	1
<i>Subtotal</i>	2	3	4	6	6
<i>Los Altos</i>					
BP	1	1	0	0	1
BL	1	1	1	1	1
IFNR	1	0	0	1	1
OD	1	1	2	3	4
PI	0	0	0	1	1
CP	0	0	1	1	2
<i>Subtotal</i>	4	3	4	7	10
<i>Wiwilí</i>					
BP	1	2	1	1	3
BL	0	1	1	1	1
IFNR	0	0	0	0	0
OD	0	0	1	1	2
PI	0	1	1	3	4
CP	1	1	2	4	5
<i>Subtotal</i>	2	5	6	10	15
<i>Todos</i>					
BP	6	7	4	4	8
BL	1	3	3	4	4
IFNR	1	1	1	2	2
OD	1	2	6	13	12
PI	1	2	2	5	9
CP	3	3	7	9	12
<i>Total</i>	13	18	23	37	47
<i>Tasa de crec.</i>	—	38	28	61	27

BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; IFNR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas.

Evolución del número de usuarios¹⁵

Casi el 40 por ciento de la población no ha usado crédito en ninguno de los cinco años estudiados, ya sea por falta de oferta o por no querer endeudarse; y el otro 60 por ciento ha tenido un crédito en uno o varios de los cinco años. En 1995, un 20 por ciento de la población que normalmente es usuaria de crédito, no ha obtenido un préstamo y por lo tanto, en ese año el 40 por ciento de la población ha accedido a crédito. Sin embargo, la situación de falta de liquidez ha venido mejorándose considerablemente de 1991 a 1995 (véase cuadro 17).

Cuadro 17
Evolución del tipo de acceso al crédito

	1991	1992	1993	1994	1995
Sólo banco local	1	9	19	31	40
Tasa de crecimiento	—	800.0	111.0	63.0	29.0
Porcentaje columna	0.3	3.0	6.4	10.0	13.0
Sólo otros	17	28	39	73	73
Tasa de crecimiento	—	65.0	39.0	87.0	0.0
Porcentaje columna	5.7	9.4	13.0	24.4	24.4
Combinado bco. local/otros	0	0	2	2	3
Tasa de crecimiento	—	0.0	—	0.0	50.0
Porcentaje columna	0.0	0.0	0.7	0.7	1.0
Sin crédito + no usuarios*	281	262	239	193	183
Tasa de crecimiento	—	-7.0	-9.0	-19.0	-5.0
Porcentaje columna	94.0	87.6	79.9	64.9	61.5
Total	299	299	299	299	299

* Incluye a los casos que nunca han usado crédito entre 1991 y 1995 más los que usan crédito normalmente, pero que no lo han usado en el año del que se trata.

Los resultados de la muestra en cuanto a número de usuarios de crédito y no usuarios nos demuestra que a medida que aparecen nuevas fuentes de financiamiento, la demanda¹⁶ aumenta, tanto para los bancos locales como para las demás fuentes. Las familias sin crédito pasan del 94 por ciento de la muestra al 61.5 por ciento entre 1991 y 1995.

¹⁵ Los datos resultan de la ponderación de la muestra (véase capítulo 1).

¹⁶ Se trata aquí de la demanda aparente, ya que no se sabe en qué medida la población sin crédito tiene una demanda insatisfecha por insuficiencia de la oferta.

Se observa también que el número de beneficiarios de los bancos locales tiene una tasa de crecimiento positiva en todos los años, aunque esa tasa disminuya poco a poco a medida que aumenta el número de usuarios. Las otras fuentes a su vez tienen un crecimiento irregular de sus beneficiarios, ya que en este grupo están representados todos los tipos de fuentes de los cuales algunos no siempre aumentan en número de beneficiarios todos los años (ver cuadro 18). Hay un fuerte incremento de la cantidad de usuarios de crédito entre 1993 y 1994, sobre todo para las otras fuentes que no son los bancos locales, correspondiendo con lo observado por el lado de la oferta (véase cuadro 16).

Cuadro 18
Evolución del número de usuarios por tipo de fuente (muestra ponderada)

	Sin crédito*	Con crédito						
		Total	BP	BL	IFNR	OD	PI	CP
1991	160	18	13	1	0	2	0	2
1992	141	37	23	9	0	3	0	2
1993	118	62	19	21	0	12	0	10
1994	73	111	30	32	13	21	4	11
1995	63	120	17	42	10	23	12	16

* Que no han tenido crédito en el año del que se trata, pero sí en cualquiera de los otros años.

BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; IFNR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas.

En el gráfico 10 se observa muy bien este constante crecimiento del número de familias que reciben crédito. De hecho hay crecimiento del número de usuarios en todos los tipos de fuentes excepto los bancos públicos. Estos últimos, que se encuentran mayoritariamente en la zona de Wiwilí, siguen el desarrollo del ciclo cafetalero que por su naturaleza es bienal (un año bueno, un año malo); además, los bancos comerciales, sobre todo el BANADES, se concentran más en recuperar su cartera que en colocar nuevos créditos en las zonas rurales.

Gráfico 10
Evolución del número de usuarios por tipo de fuente de 1991 a 1995

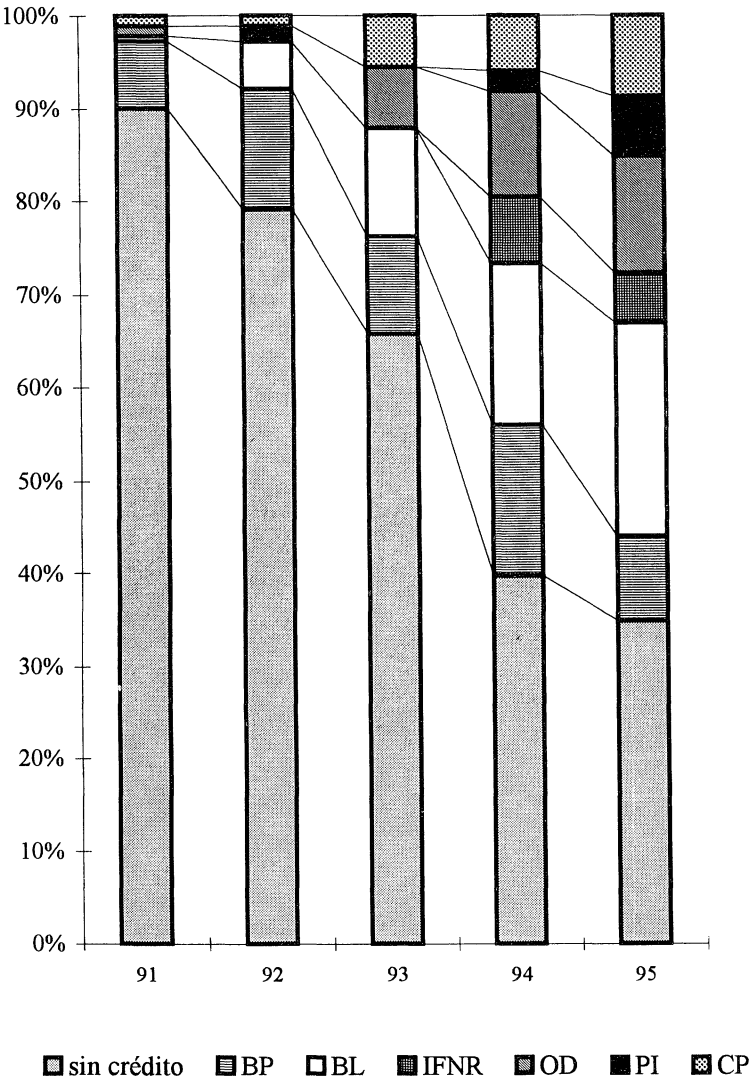
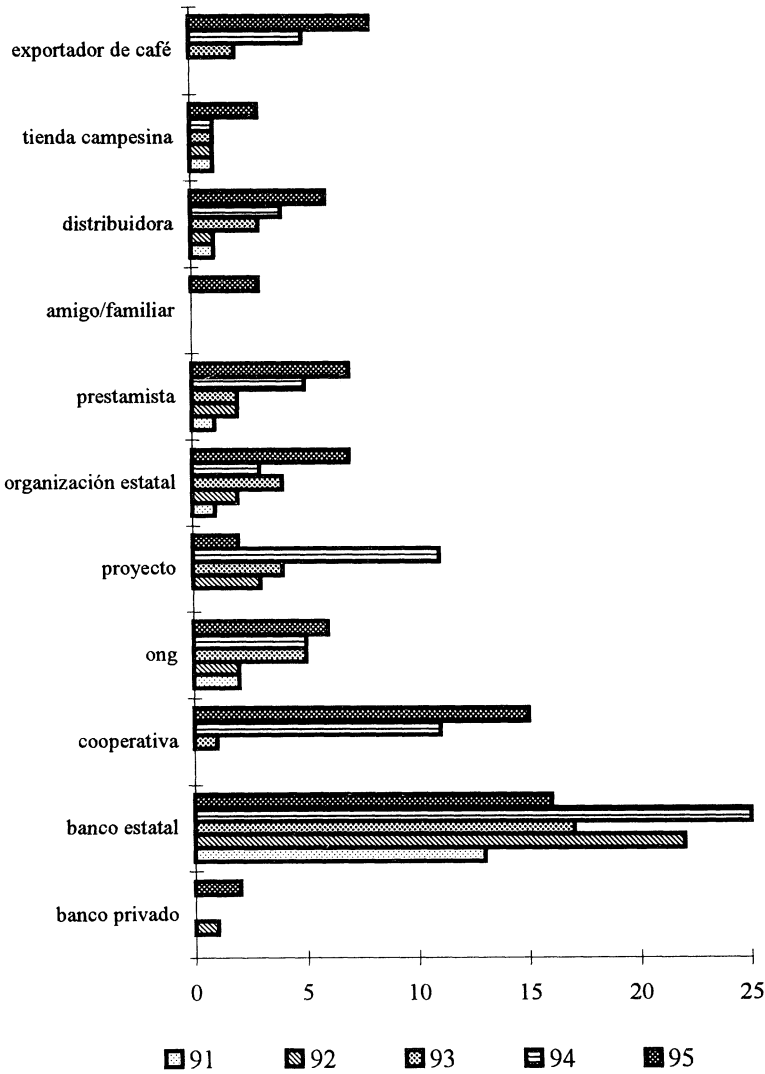


Gráfico 11
Evolución del número de usuarios por subcategorías de fuente de 1991 a 1995



En el gráfico 11, la evolución anual de las fuentes de financiamiento está representada por cada subgrupo, para ver cómo evoluciona la demanda dentro de cada tipo (para elaborar este gráfico se tomaron los datos de la muestra original sin ponderación para obtener una mayor representatividad de los casos)¹⁷. La fuerte expansión de los organismos de desarrollo en 1994 se debe a la aparición de una nueva fuente en Wiwilí, PRODERE, con un alto número de beneficiarios. El crecimiento de las cooperativas en 1994 se debe a la aparición de COODEPAGRO en la zona de San José de Masatepe. La COODEPAGRO, como también algunas cooperativas departamentales se fundaron sobre las estructuras de ECO-DEPA, para atender a los socios anteriores, a cooperativas locales y a las tiendas campesinas. Dentro de las organizaciones estatales, el número de usuarios varía también en función de la aparición y desaparición de fuentes. Los Polos de Desarrollo tuvieron un fuerte aumento en número de beneficiarios en 1995.

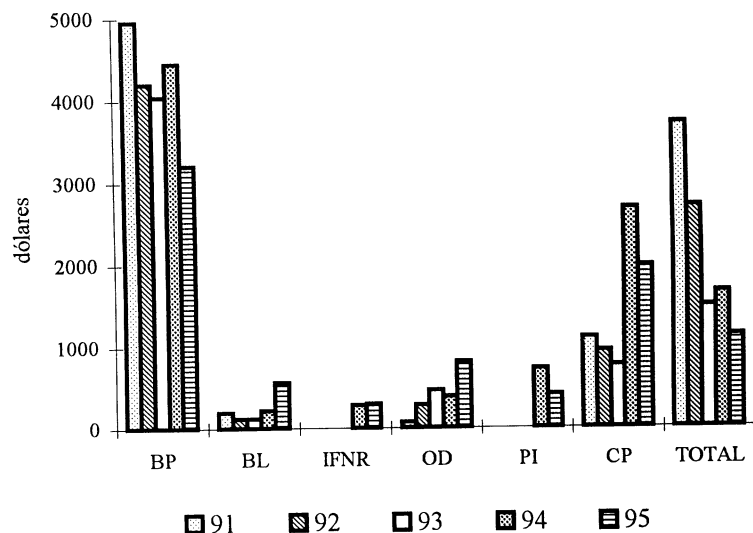
Evolución en los volúmenes de cartera

Tal como era de esperar, el volumen del total de las carteras colocadas¹⁸ aumentó cada año, de 66,964 dólares en 1991 a 136,421 dólares en 1995 (véase gráfico 13). Aunque el número de fuentes de financiamiento aumentó 3.6 veces en estos cinco años y el número de usuarios más de seis veces, el volumen de cartera colocada solamente se dobló en el mismo período. Por lo tanto, los montos promedio del total de las fuentes disminuyeron entre 1991 y 1995, tal como se puede apreciar en el gráfico 12.

¹⁷ En este gráfico, no están representados los bancos locales por problemas de escala; de hecho, si tomamos la muestra original, el número de beneficiarios de los bancos locales alcanza los 145 casos. Además, la evolución de los asociados de los bancos locales está representada en el cuadro 18.

¹⁸ Siempre que se habla de cartera colocada, se trata de la suma de los nuevos créditos colocados en cada año y no de la cartera total.

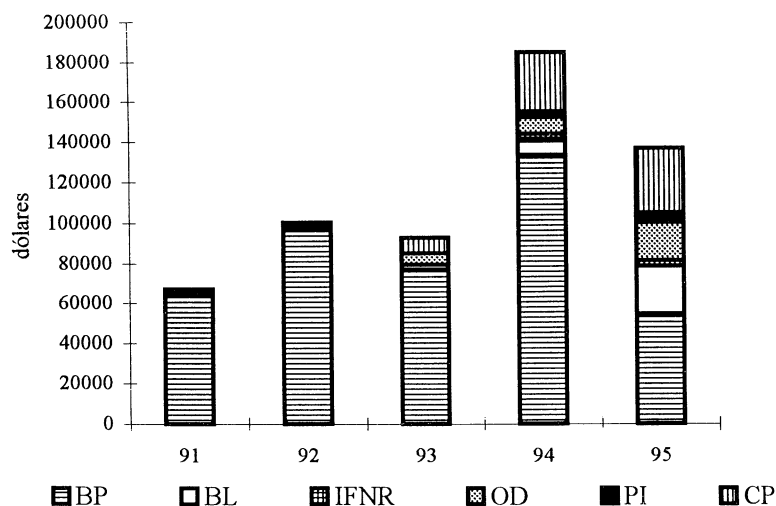
Gráfico 12
Evolución de los montos promedio por tipo de fuente



BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; IFNR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas.

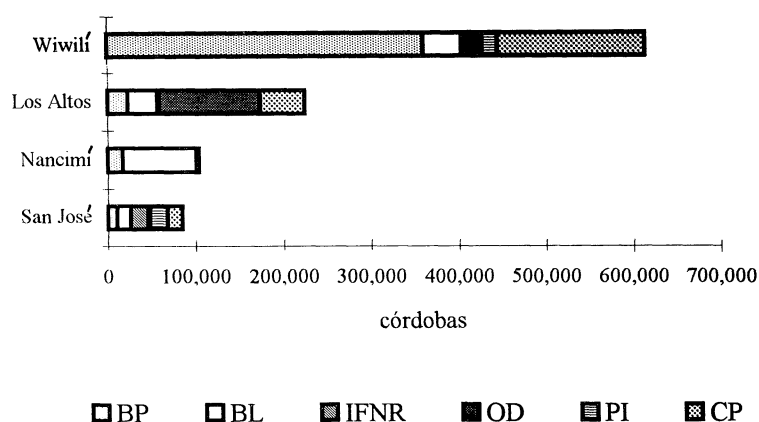
La cartera colocada tiene un fuerte incremento entre 1993 y 1994 y también los montos promedio aumentan en este mismo período (gráfico 13). De hecho, si se analizan estos mismos resultados fuente por fuente, se observa que estos aumentos se registran en los bancos públicos y los comerciantes prestamistas. Ya se sabe que tanto los bancos comerciales como los comerciantes prestamistas tienen una fuerte incidencia en la producción de café en Wiwilí y es justamente en Wiwilí donde estos dos tipos de fuente invirtieron mucho en 1994.

Gráfico 13
Evolución de la cartera colocada por tipo de fuente de 1991 a 1995



En 1995, los bancos locales ocupan el tercer lugar en la colocación de nuevos préstamos, después de los bancos públicos y los comerciantes prestamistas. Sin embargo, a nivel territorial, la incidencia de la cartera de los bancos locales es diferenciada (véase gráfico 14) tanto en términos relativos como absolutos, el banco local tiene el mayor peso en Nancimí. En San José de Masatepe, la cartera del banco local tiene aproximadamente el mismo volumen que cada una de las otras categorías de fuentes. Al contrario en Wiwilí, el banco local está precedido de largo por los bancos comerciales y los comerciantes prestamistas. En los Altos, predominan los organismos de desarrollo.

Gráfico 14
Cartera colocada en 1995 por tipo de fuente por zona



BP = bancos comerciales; BL = bancos locales; IFNR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas.

Evolución de la tasa de interés

Para ver la evolución del costo promedio del crédito para los usuarios por cada año entre 1991 y 1995, se utiliza aquí la tasa de interés mensual nominal (interés más mantenimiento de valor¹⁹), promediado por tipo de fuente.

Según el diagnóstico de los mercados financieros (capítulo 3), las tasas son muy heterogéneas dentro de cada tipo de fuente, lo que significa que hay que tomar estos datos con cuidado. Los promedios no reflejan el costo del crédito para el usuario, sino el promedio del costo de todos los usuarios por tipo de fuente.

¹⁹ Para calcular la tasa de deslizamiento, se calculó un promedio geométrico de todos los meses en base a datos del Banco Central, se sumó a la tasa de interés y se dividió por 12 para tener valores mensuales. Las tasas de deslizamiento mensuales son 0 por ciento en 1991 y 1992; 0.8 por ciento en 1993; 1 por ciento en 1994 y 1995.

Cuadro 19

Evolución de la tasa de interés mensual nominal por tipo de fuente
(incluye mantenimiento de valor)

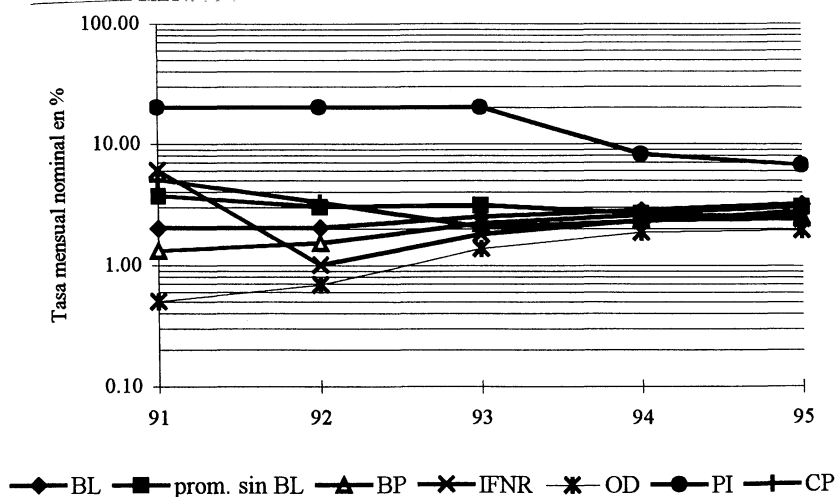
	BP	IFNR	OD	PI	CP	Promedio sin BL	BL
1991	1.30	6.00	0.50	20.00	5.00	3.69	2.00
1992	1.51	1.00	0.69	20.00	3.25	2.98	2.03
1993	2.21	1.80	1.38	20.00	2.06	3.10	2.48
1994	2.55	2.32	1.87	8.12	2.27	2.65	2.80
1995	2.54	2.41	1.96	6.70	2.78	3.04	3.19

BP = bancos comerciales; IFNR = instituciones financieras no reguladas; OD = organismos de desarrollo; PI = prestamistas individuales; CP = comerciantes prestamistas; BL = bancos locales.

En el cuadro 19 se puede observar que en los bancos locales la tasa de interés era más baja que el promedio de las otras fuentes, hasta 1994, año en el que Nitlapán buscó cómo asegurar la sostenibilidad de los bancos locales, cubriendo los gastos financieros y administrativos con los ingresos provenientes de los intereses. Hubo un incremento de la tasa de interés cobrada por los bancos públicos en 1993, la cual refleja la tasa oficial, ya que a inicio de 1993 hubo una fuerte devaluación del córdoba (14.4 por ciento entre diciembre y enero; y 5.4 por ciento entre enero y febrero, según datos del Banco Central).

Gráfico 15

Evolución de la tasa de interés mensual por tipo de fuente de 1991 a 1995



Del gráfico 15 se puede concluir que un aumento en la oferta de fuentes de financiamiento, acompañado de un aumento en la demanda, tiene como efecto una homogeneización de las tasas de interés en los mercados financieros rurales e incluso, una leve disminución de la tasa de interés promedio.

Se ha visto que la oferta aumentó de 3.6 veces entre 1991 y 1995, y que la demanda aumentó 6.4 veces y por lo tanto, en promedio, las fuentes de financiamiento no solamente crecen en número sino que cada una de ellas expande su cartera. Por lo tanto, el aumento de la competencia entre fuentes de crédito provoca una disminución en la heterogeneidad de las tasas de interés; mientras para unos las tasas de interés subieron en estos cinco años, como es el caso de los beneficiarios de los organismos de desarrollo, de los bancos comerciales y de los bancos locales; para otros, las tasas bajaron, caso de los prestamistas individuales, los comerciantes prestamistas y las instituciones financieras no reguladas.

2. Efecto de sustitución de fuentes

Aquí se analizará si la aparición de los bancos locales en las zonas de estudio causó una sustitución entre fuentes de financiamiento. Para que haya sustitución entre dos fuentes, es condición que las dos tengan las mismas características para el usuario. Tal como está diseñada la tipología de fuentes de financiamiento, se supone que entre tipos, las fuentes no son sustitutos, pero sí al interior de cada tipo. Por lo tanto, al abrir un banco local se esperaría que las personas dejen de usar otras instituciones financieras no reguladas en el caso de que estas últimas sean menos competitivas que el banco local. Sin embargo, en un mercado donde la oferta es tan deficitaria frente a la demanda, los usuarios buscan sustitutos que no necesariamente llenen todas sus necesidades.

En el cuadro 20, aparece por banco local, cuáles eran las fuentes de los asociados desde 1991 hasta ingresar al banco.

Cuadro 20
Fuentes que tenían los asociados antes de ingresar al banco local (1991 a 1995)*

	Sin	BP	IFNR	OD	PI	CP	Total
San José	33	4	0	3	1	2	43
Nancimí	33	3	1	1	0	0	38
Los Altos	34	0	1	0	0	0	35
Wiwilí	26	6	0	1	1	0	34
Total	126	13	2	5	2	2	150
Porcentaje	84.1	8.7	1.3	3.3	1.3	1.3	100

* Este cuadro se elaboró en base a los datos que dieron las familias encuestadas sobre los distintos créditos que habían recibido cada año entre 1991 y 1995.

De un total de 150 unidades económicas asociadas a los bancos locales en uno de los cinco años estudiados,²⁰ el 84 por ciento de los casos no tenía crédito entre 1991 y el momento de ingresar al banco; y el 16 por ciento tenía crédito de otras fuentes, prioritariamente de los bancos públicos, encabezados por el BANADES, seguidos por los organismos de desarrollo.

De hecho, la mayoría de las familias financiaban sus actividades con esfuerzo propio, o sea con sus ingresos familiares, lo que se refleja en el cuadro 21²¹. De las 138 unidades económicas asociadas a los bancos locales que contestaron a la pregunta, el 69 por ciento dijo que antes se financiaba con esfuerzo propio; el 7 por ciento con ingresos familiares y 3 por ciento con venta de animales. La segunda fuente más importante después de los ingresos familiares eran los bancos públicos, específicamente el BANADES en la década de los ochenta.

Cuadro 21

Fuentes que usaban antes de acceder a crédito de los bancos locales
(sin limitación de fecha)

	# de Sí	% de Sí Total*	% San José	% Nancimí	% Los Altos	% Wiwilí
Esfuerzo propio	95	69	69	81	61	63
Ing. fam. de afuera	10	7	6	22	0	0
Venta animales	4	3	0	11	0	0
PI	14	10	11	3	13	14
BP	38	28	31	25	16	37
CP	11	8	8	3	3	17
OD/IFNR	15	11	17	8	16	3

*138 de los 145 asociados encuestados contestaron a esta pregunta.

PI = prestamistas individuales; BP = bancos comerciales; CP = comerciantes prestamistas; OD = organismos de desarrollo; IFNR = instituciones financieras no reguladas.

Las respuestas que dieron los encuestados en las distintas zonas de estudio corresponden a las respectivas estructuras de los mercados financieros. En Nancimí, las unidades económicas siempre han autofinanciado sus actividades con ingresos familiares de dentro y de afuera (remesas) de la unidad; mientras en Wiwilí, hay mucho más familias que se financiaban por los bancos públicos, los comerciantes prestamistas y los prestamistas

²⁰ En 1995, cinco casos de los 150 ya no estaban asociados a los bancos locales.

²¹ Este cuadro fue elaborado en base a las respuestas múltiples a la pregunta siguiente:
¿Antes de trabajar con el banco local, cómo financiaba sus actividades?

individuales. En Los Altos de Masaya y San José de Masatepe, el financiamiento de las ONGs también ha tenido importancia y lo sigue teniendo.

En el cuadro 22 se reflejan las causas por las que los asociados encuestados dijeron haber dejado a sus fuentes anteriores al ingresar a los bancos locales. Se les hizo la siguiente pregunta a selección múltiple: ¿Si ya no usa alguna de estas fuentes, por qué las dejó de utilizar? Por ejemplo, de once casos que antes de ingresar al banco local eran usuarios de algún prestamista individual, once dejaron de acudir a este último al ingresar al banco local; de estos once casos que sustituyeron, cinco dijeron haberlo hecho porque los prestamistas individuales prestaban muy caro, dos porque pedían muchos trámites, dos porque abrió el banco local, uno porque los prestamistas individuales daban montos muy pequeños y uno por otra razón.

Cuadro 22

Las causas por qué dejaron de usar las fuentes anteriores

	PI	OD/IFNR	CP	BP	Total
Presta muy caro	5	0	1	6	12
Muchos trámites	2	1	0	5	8
Montos muy pequeños	1	0	0	0	1
Ya no dan préstamos	0	2	0	16	18
Estoy en mora	0	0	0	3	3
Terminó el proyecto	0	4	1	1	6
Abrió el banco local	2	1	1	0	4
Otros	1	0	1	1	3
<i>Total personas que sustituyeron</i>	11	8	4	32	55
<i>Total personas que usaban*</i>	11	11	10	33	65

PI = prestamistas individuales; OD = organismos de desarrollo; IFNR = instituciones financieras no reguladas; CP = comerciantes prestamistas; BP = bancos comerciales.

* El total de las columnas de este cuadro no es igual al total de la primera fila del cuadro 21, por lo que menos personas contestaron a esa pregunta que a la anterior.

La respuesta que recibió mayor puntaje es la de “ya no dan préstamos” que corresponde con la política restrictiva de los bancos públicos hacia el sector agropecuario. La segunda y tercera respuesta más importante es que “presta muy caro” y que “hay muchos trámites”, lo que demuestra que las unidades económicas le dan relativamente mucha importancia al costo del dinero. Esto explica por qué de las once familias que contestaron a esta

pregunta y que tenían crédito de algún prestamista individual, todas dejaron de acudir a ellos después de ingresar al banco local. La mitad de las personas que sustituyeron los bancos comerciales por los bancos locales dijeron que era porque ya no daban préstamos. Sin embargo, hay una proporción bastante importante que dijo que era por prestar muy caro o pedir muchos trámites. De hecho, el BANADES, además de haber reducido drásticamente la entrega de préstamos en todo el país, se ha vuelto mucho más exigente en cuanto a presentación de garantías y rentabilidad de las actividades a financiar.

En resumen, lo que nos dicen estos resultados es que las personas no sustituyeron fuentes al ingresar a los bancos locales, sino que más bien llenaron el vacío de financiamiento que tenían anteriormente. Los que dejaron de usar sus fuentes anteriores era por lo que las otras fuentes ya no prestaban y, sólo en algunos casos, por lo que las otras fuentes, como por ejemplo los prestamistas individuales, cobraban intereses muy altos. De hecho, sólo se podría hablar de sustitución de fuentes en un mercado competitivo, donde la oferta de crédito cubriría la demanda de los usuarios; sin embargo, se ha visto que probablemente la demanda de crédito es más grande que la oferta y que, dentro de las instituciones financieras no reguladas que ofrecen créditos no atados a productos y de relativa libre disponibilidad, los bancos locales son monopolísticos a nivel local. Sólo en el caso de que la oferta de crédito por parte de las otras instituciones financieras no reguladas aumente, se podrá ver el nivel de competitividad de los bancos locales.

3. Efecto de complementariedad

Aquí se abordará cuáles son las fuentes de financiamiento que las unidades económicas rurales combinan en un mismo año o entre varios años para financiar sus actividades. Al igual que en el análisis de la sustitución de fuentes, es condición de que se tenga un mercado donde la demanda de crédito sea satisfecha por la oferta. Las unidades económicas complementan fuentes cuando una no satisface todas sus necesidades de financiamiento, ya sea por ser de monto demasiado bajo o por tener usos y condiciones bien específicas a una actividad.

En el cuadro 23 se presenta el número de combinaciones de fuentes que los beneficiarios del banco local hacen en un mismo año entre el banco local y las demás fuentes. En el cuadro no se detalla qué tipo de combinaciones son, por lo que los resultados de la encuesta demuestran que las unidades económicas rurales no combinan sistemáticamente con el mismo tipo de fuente.

Cuadro 23
Combinaciones de fuentes de crédito

	1992	1993	1994	1995
San José	1	1	5	6
Nancimí	0	0	0	1
Los Altos	0	0	1	2
Wiwilí	0	0	0	7
Total	1	1	6	16
Tot. benef. banco local	14	41	78	134
Porcentaje beneficiarios	7	2	8	12

En San José de Masatepe por ejemplo, de las seis unidades económicas rurales que combinan en 1995 hay igual cantidad de tipo de combinaciones, o sea que una combina con crédito de un organismo de desarrollo; otra con una institución financiera no regulada; otra con instituciones financieras no reguladas y comerciantes prestamistas, etc. Solamente en Wiwilí, se podría afirmar que las personas combinan tendencialmente más con comerciantes prestamistas (4 casos de 7). También se observa que combinan tendencialmente más en San José de Masatepe y en Wiwilí que en Nancimí y Los Altos de Masaya. En Nancimí esto se explica por el hecho de que existen pocas fuentes además del banco local. Al contrario, en Los Altos de Masaya donde sería de esperar que las personas pidan crédito a los numerosos organismos de desarrollo presentes en el territorio, podría ser que los organismos se consulten sobre sus respectivos beneficiarios para no sobreendeudarlos y poner en riesgo las recuperaciones.

A nivel de toda la muestra, en 1995 el 12 por ciento de los usuarios de bancos locales tuvo crédito de una o dos otras fuentes de financiamiento, o sea más que en todos los años anteriores, a pesar de que el número de beneficiarios aumente constantemente. Sería de esperar que a medida que aumente la tasa de penetración de los bancos locales, las unidades económicas dejen de acudir a otro tipo de fuentes de financiamiento. Podría ser entonces que los montos prestados por los bancos locales no sean suficientes para cubrir las necesidades de algunas unidades económicas.

Los resultados sobre combinaciones de fuentes bancos locales/otros difieren levemente cuando se analizan las respuestas a la pregunta: ¿Además del banco local cuáles fuentes utiliza? De hecho, en esta pregunta no hay delimitación en el tiempo y podría ser que las personas utilicen un año el banco local y otro año en la otra fuente mencionada. De los 150 usuarios

de bancos locales en los cinco años, 107 casos (71 por ciento) usaron exclusivamente créditos de bancos locales entre 1991 y 1995, y por lo tanto hay 43 usuarios que combinaron o bien dentro de un mismo año o entre los años. Entre estos 43 casos que combinaron, existen no menos de ¡42 combinaciones de fuentes diferentes, ya sea entre años o dentro del mismo año! Finalmente, de estos 43 que combinaron, 26 lo hicieron dentro del mismo año (ver cuadro 23) y 17 entre los años.

En el cuadro 24 se observa que 98 casos de los 119 que contestaron a esta pregunta, afirmaron tener como fuente adicional al “esfuerzo propio”. Por lo tanto, el 82 por ciento de las unidades económicas rurales asociadas a los bancos locales en las zonas de estudio financian todavía sus actividades con recursos propios, probablemente para la reproducción de la fuerza de trabajo familiar.

Cuadro 24

Fuentes de financiamiento que las unidades usan conjuntamente con el banco local

	# de Sí	% de Sí Total*	% San José	% Nancimí	% Los Altos	% Wiwilí
Esfuerzo propio	98	82	81	87	89	74
Ing. fam. de afuera	16	13	10	33	7	3
Venta animales	8	7	0	23	4	0
PI	4	3	7	0	4	3
BP	6	5	3	7	0	10
CP	9	8	0	3	0	26
OD/IFNR	8	7	23	0	4	0

PI = prestamistas individuales; BP = bancos comerciales; CP = comerciantes prestamistas; OD = organismos de desarrollo; IFNR = instituciones financieras no reguladas.

* De los 145 asociados encuestados, 119 contestaron a esta pregunta.

En Nancimí, más que en las otras zonas, las unidades económicas rurales recurren a ingresos de familiares que viven fuera del núcleo familiar (33 por ciento), probablemente de las remesas provenientes de Costa Rica, y de la venta de animales (23 por ciento). En esta zona, más que en las otras, hay probablemente deficiencia de la oferta crediticia y dependen más de sus ingresos; sin embargo, podría ser también que necesiten acudir menos a préstamos, por tener familiares cercanos que les mandan remesas.

En cuanto a las otras fuentes que se utilizan además de los bancos locales, en San José de Masatepe, el 23 por ciento de las familias contestaron tener crédito de un organismo de desarrollo o una institución financiera no regulada (en este caso es COODEPAGRO), lo que podría significar dos cosas diferentes: que los montos otorgados por los bancos locales no sean suficientes para financiar el ciclo productivo o que simplemente tengan interés en sobreendeudarse. De hecho, se supone que las personas combinan entre fuentes sustitutas que responden a necesidades distintas, lo que no es el caso de San José de Masatepe. En Wiwilí, hay un 26 por ciento de los casos que contestó tener crédito de algún comerciante prestamista, además del banco local. Estas unidades probablemente usan los préstamos de los bancos locales para invertir y los préstamos de los comerciantes prestamistas para financiar la producción o el acopio de café, según si son productores o comerciantes de café.

Para saber por qué razones las unidades económicas rurales usan las otras fuentes, se les hizo una pregunta de selección múltiple, cuyos resultados están reflejados en el cuadro 25. De los 27 casos que contestaron a la pregunta anterior (ver cuadro 24) sobre combinaciones banco local/otra fuente, resulta que la justificación más importante es la de que se “prestan los montos adecuados”; seguidos en orden de importancia de que “no hay muchos trámites”; “resuelven rápido” y con menos importancia, “prestan a bajos costos”.

En base a estos resultados se puede afirmar que la principal razón de por qué algunas personas combinan fuentes, es que el banco local no les da el monto que necesitan y por lo tanto acuden a otra fuente.

Cuadro 25
Justificación del uso de otras fuentes junto con el banco local*

	PI	OD/IFNR	CP	BP	Total
Prestan a bajos costos	1	0	4	0	5
Resuelven rápido	2	3	2	3	10
Prestan montos adecuados	2	1	4	5	12
No hay muchos trámites	2	5	3	1	11
Otros	0	3	0	0	3
Número de usuarios	4	8	9	6	27

PI = prestamistas individuales; OD = organismos de desarrollo; IFNR = instituciones financieras no reguladas; CP = comerciantes prestamistas; BP = bancos comerciales.

* La cantidad de respuestas por cada fuente usada es mayor al número de usuarios por lo que una persona podía dar más de una respuesta (selección múltiple).

Otra constatación es que pareciera que para las personas es más importante el tiempo que pierden en hacer los trámites y el tiempo de espera hasta que les solucionen su crédito, que el costo monetario del crédito. De hecho, ninguno de los usuarios de organismos de desarrollo o instituciones financieras no reguladas dijo que prestara de estas fuentes por tener bajos costos, aunque que estas fuentes sean las de más bajas tasas de interés. Estas fuentes son consideradas por no pedir muchos trámites o probablemente por no ser tan estrictas en el cobro.

Las personas que tienen crédito en los bancos comerciales dicen que obtienen los montos adecuados a su solicitud. Los cuatro casos que dijeron de los comerciantes prestamistas que prestaban a bajo costo, son finqueros de Wiwilí que prestan para acopiar café; efectivamente los préstamos de comercio del banco local de Wiwilí son más caros y de montos más pequeños que los préstamos de las empresas exportadoras de café.

Finalmente, de las personas que dijeron trabajar únicamente con esfuerzo propio además de solicitar crédito al banco local, el 34 por ciento dio como razón de que no querían endeudarse; 20 por ciento porque se resuelve rápido; el 15 por ciento porque no hay muchos trámites y el 31 por ciento por varias otras razones. Por lo tanto, se podría afirmar que aproximadamente un tercio de los usuarios de bancos locales no están interesados en contraer préstamos con otras fuentes.

4. Conclusiones

En este capítulo se ha visto que la oferta de crédito ha aumentado año tras año entre 1991 y 1995, a pesar de la lenta retirada del BANADES, y gracias a la aparición de nuevas fuentes tanto formales como informales, pero todas no reguladas por la Superintendencia de Bancos. Así, en zonas donde las unidades económicas producen rubros de exportación, como es el caso de San José de Masatepe y Wiwilí con el café, los comerciantes y las empresas exportadoras asumen la función de intermediarios financieros entre la banca pública (o privada), por un lado; y los productores, por el otro, para impulsar el ciclo productivo. En zonas fuertemente atendidas por organizaciones de desarrollo de toda índole, éstas son las que han ayudado a las unidades económicas a solventar sus problemas de liquidez, como se observa en Los Altos de Masaya y San José de Masatepe. Los usureros volvieron a aparecer desde 1990, aunque en menores proporciones, como alternativa frente a la retirada de la banca pública.

Se pudo observar también que los bancos locales no tienen poca o ninguna competencia directa por parte de otras instituciones financieras no reguladas, por lo que solamente se registraron dos más en las zonas de estudio. La institución financiera no regulada identificada en Los Altos

de Masaya no es competencia para el banco local, por lo que tiene otro territorio de incidencia. En San José de Masatepe sin embargo, la otra institución financiera no regulada podría representar una fuerte competencia en el futuro, ya que algunos asociados de los bancos locales son también socios de esa institución (COODEPAGRO en Jinotepe) y que la mayor razón que dieron las personas de usar esa fuente es que “no hay muchos trámites”, seguida de que “resuelven rápido”. Resulta que el banco local de San José de Masatepe es más caro que la otra institución financiera no regulada tanto en términos monetarios como en términos del tiempo de espera entre solicitud y desembolso como en el tiempo de gestión.

Por el lado de la demanda de crédito por parte de la población rural también se experimenta un fuerte crecimiento, aun mayor al crecimiento en la oferta. Por lo tanto, las fuentes de crédito expanden su número de beneficiarios constantemente, aunque la tasa de crecimiento disminuya poco a poco.

La colocación de nuevos créditos no aumenta significativamente en relación con el crecimiento del número de usuarios, y se nota más bien que los montos promedio otorgados disminuyen, debido seguramente a la política monetaria restrictiva indicada por los organismos financieros internacionales.

Una observación importante a destacar es el hecho de que el aumento de la oferta y de la demanda haya contribuido a homogeneizar las tasas de interés cobradas por las numerosas fuentes de crédito, lo que muestra que el incremento en la competencia haya tenido un efecto positivo en el costo del dinero para las unidades económicas rurales, ya que la tasa de interés promedio disminuyó ligeramente en los cinco años considerados.

El efecto de los bancos locales en los mercados financieros locales fue ciertamente positivo, en el sentido de que contribuyó a llenar parcialmente el vacío de financiamiento en las zonas rurales, dándole acceso a crédito a un 15 por ciento aproximadamente de las unidades económicas en las cuatro zonas de estudio en 1995; en zonas como Nancimí y Los Altos de Masaya esta proporción llega a más de 20 por ciento. De manera indirecta, los bancos locales incidieron en unificar las tasas de interés entre las distintas fuentes de financiamiento, contribuyendo a que las fuentes baratas y asistencialistas aumentaran sus tasas; y a que las fuentes caras y usureras las bajaran. De esa forma se logró también disminuir el nivel de segmentación de los mercados financieros rurales debido a diferencias en los costos de los créditos.

En cuanto al impacto de los bancos locales sobre las otras fuentes de financiamiento, realmente no se identificó nada significativo por las dos razones siguientes:

- Existe una demanda de crédito potencial insatisfecha que sólo espera la llegada de nuevos ofertantes.

- Los mercados financieros todavía están segmentados, ya sea por división geográfica, selección de rubros a financiar o tipo de unidades económicas; y por lo tanto, los bancos locales, hasta ahora, no son competidores de las otras fuentes sino más bien que se complementan.

Solamente se ha visto que las familias que antes de ingresar al banco local eran usuarias de préstamos de usureros, dejaron de solicitar de éstos cuando obtuvieron crédito de un banco local, con la mayor justificación de que prestaban muy caro. Aun así, el número de usuarios de prestamistas aumentó entre 1991 y 1995 y por lo tanto, los usureros siguen teniendo clientela a pesar de la llegada del banco local, por lo que resuelven rápido los préstamos y por lo que la oferta por parte de otras fuentes es insuficiente.

Donde hubo sustitución fuerte también fue por parte de los usuarios de los bancos públicos, pero más que todo se debe a que el BANADES ya no da muchos préstamos. Los que dijeron que era por ser muy caro, seguramente ya no llenan los requisitos de los bancos comerciales para acceder a un préstamo. De hecho, los bancos locales cobran más interés que los bancos comerciales.

En cuanto a la combinación de fuentes, vemos que sólo son 26 de los 150 usuarios de bancos locales, o sea el 17 por ciento, que combinaron con otras fuentes en un mismo año. De éstos, la mayoría se encuentra en Wiwilí y combina con comerciantes prestamistas; más que todo por lo que prestan los montos adecuados y por lo tanto, podría ser que en Wiwilí, el banco local debería aumentar sustantivamente los montos prestados a los cafetaleros y comerciantes de café para fidelizar a este tipo de clientela.

A manera de conclusión, los bancos locales tienen buenas perspectivas de crecimiento en los mercados financieros rurales por tener varias ventajas frente a las demás instituciones, visto desde el lado de la demanda: economía de escala, cercanía a los clientes, renombre, clientela muy diversa, crédito de libre disponibilidad y oferta especializada en servicios financieros.

Para que los bancos locales puedan mantener y aumentar su cuota de mercado, deberían mejorar aún más la calidad y la diversidad de sus servicios para llegar a ser sustitutos de lo que era la principal fuente de financiamiento de las unidades económicas rurales, el BANADES. Más que todo deberían buscar lo siguiente:

- Aumentar los plazos y los montos máximos de los préstamos.
- Agilizar la entrega de los préstamos (tiempo de espera y tiempo de gestión).
- Bajar paulatinamente la tasa de interés a los niveles de los promedios locales (Nancimí y Wiwilí).
- “Vigilar” la evolución en los respectivos mercados financieros locales para evitar la competencia directa por parte de otra institución financiera no regulada.

Impacto del crédito en el ingreso

Ligia Gómez

Medir el impacto del crédito en el ingreso de las unidades económicas es una tarea compleja, ya que el ingreso es una variable que depende de múltiples factores, por ejemplo: el alza de los precios, el surgimiento de nuevos mercados, el aumento de los rendimientos físicos o de la producción, mayor disponibilidad de recursos (que no necesariamente son generados por el crédito) y otros. Por esta razón no se pueden hacer mediciones directas del impacto del crédito en el ingreso, sin embargo se ofrece una valoración de dicho impacto a través del comportamiento de las unidades con respecto a los montos de crédito y la evaluación del aumento o disminución del ingreso generado por las actividades agropecuarias.

Este capítulo está dividido en tres partes. La primera parte, evalúa el grado de relación existente entre el crédito y el ingreso, el capital y otras variables. La segunda muestra la importancia que tienen las estructuras productivas en el ingreso de las unidades económicas. Y en la tercera parte se estudian los cambios que se operaron en las unidades económicas que obtuvieron crédito y las unidades que no lo obtuvieron, haciendo un análisis por usos del crédito, plazos de financiación, frecuencia de acceso, fuentes de financiación y zonas de estudio.

Las principales limitaciones de este estudio en la medición del impacto del crédito en el ingreso son: la imposibilidad de realizar el cálculo económico²² y el sesgo hacia la actividad agropecuaria del análisis, debido a que en la boleta no se recogió información sobre costos de producción e ingresos no agropecuarios del ciclo productivo 1993/94 para comparar con el ciclo 1994/95.

22 La aplicación del cálculo económico era útil para realizar un análisis de la rentabilidad económica, la estimación de los márgenes brutos, el valor bruto de producción neto y el efecto multiplicador del crédito en los agentes económicos.

1. Relación del crédito con el ingreso y el capital

Aquí se muestra la relación entre el crédito, el ingreso y el capital dentro de la unidad económica, con el objetivo de plantear la incidencia del crédito en el aumento del ingreso.

Los indicadores utilizados a continuación son correlaciones simples entre los montos totales de ingresos del ciclo 1995 y los montos totales de crédito de 1995 con las siguientes variables:

- El capital de la unidad económica en córdobas, valorado a precios de 1995.
- Montos de variación del capital de 1991 a 1995.
- Montos de variación del ingreso agropecuario de 1994 a 1995.
- Cantidad de manzanas sembradas de variación de 1994 a 1995.

En el cuadro 26 se encuentran los resultados de estas correlaciones, en el análisis de estos indicadores estadísticos se considera que hay relación entre las variables si se obtiene un valor mayor a 0.5 hasta 1, que es la máxima relación posible; y se considera que hay poca relación si se obtienen valores entre 0 y 0.5.

Según los criterios expuestos se observa que existe un fuerte vínculo entre los niveles de ingreso (0.7) y los montos de crédito. Igualmente los montos de ingreso tienen una alta relación con el nivel de capital (0.78).

Sin embargo, es poca la relación entre el monto de crédito y el aumento o disminución del capital (0.39), esto se corresponde con que la mayoría de las unidades económicas declara haber realizado inversiones con ingresos familiares y no directamente con crédito. Esta hipótesis se confirma también por el hecho de que los montos de ingreso sí están relacionados con las variaciones de los niveles de capital, con 0.77 de coeficiente de correlación.

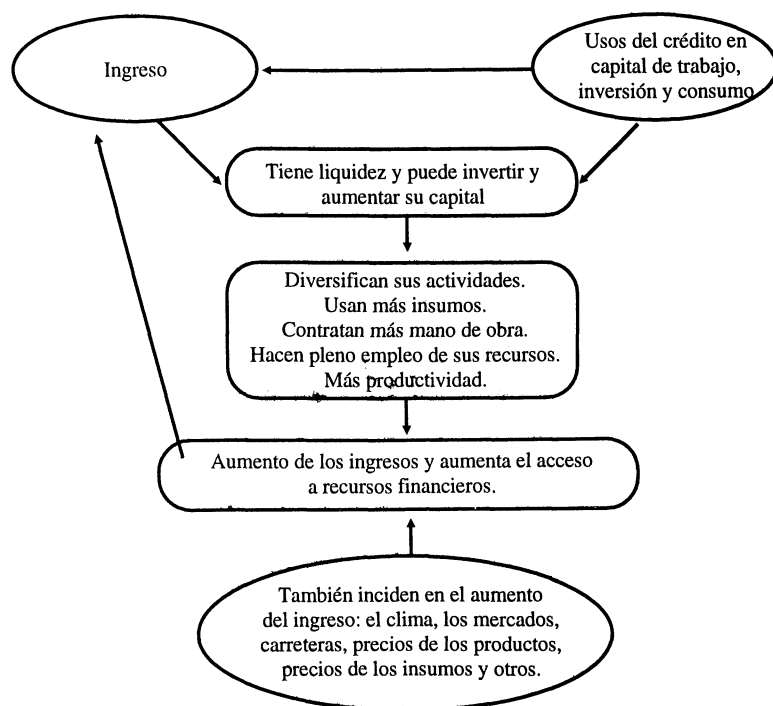
El crédito impacta directamente realizando inversiones con crédito e indirectamente a través del ingreso; se puede decir entonces que el impacto del crédito es parte de un proceso, que inicia cuando entra al flujo de efectivo de la familia y provoca un efecto multiplicador en la unidad económica y su entorno, finalizando en la toma de decisiones del productor que dentro de su racionalidad económica opta por utilizar el crédito para el consumo o la inversión. (ver diagrama).

Cuadro 26
Correlaciones del crédito y el ingreso con variables de análisis

	Correlación con los montos de crédito	Correlación con los montos de ingreso
Crédito	—	0.70
Ingreso	0.70	—
Nivel de capital	0.31	0.78
Variación del capital	0.39	0.77
Variación del ingreso agropecuario	0.09	0.63
Variación del área de siembra	0.02	0.08

Las relaciones del crédito con las variaciones del ingreso agropecuario y de las áreas de siembra no son significativas, probablemente porque la producción agropecuaria es bastante dependiente de factores exógenos, como el clima, las plagas, las enfermedades de los cultivos y los precios de la producción e insumos. Aunque existe mayor relación del ingreso con los montos de variación del ingreso agropecuario de 1995 con relación a 1995, debido a que el ingreso agropecuario es parte del ingreso total.

Relación del crédito con el ingreso y el capital



En el diagrama se muestra que la función reactivadora del crédito es que brinda una liquidez oportuna, lo que genera más ingresos, producción, inversión, permitiendo la reproducción de la mano de obra y del sistema de producción.

Queda claro que el crédito es uno de los factores exógenos, junto a otros, que incide en el desarrollo de la unidad económica.

En conclusión se pueden formular dos hipótesis que explican la relación entre los montos del crédito y los montos de ingreso: (1) existe un fuerte vínculo porque el acceso al crédito aumenta el ingreso de la unidad económica y (2) los ofertantes de crédito colocan el financiamiento de manera que los montos de crédito corresponden a los niveles de ingreso para evitar problemas de recuperación de la cartera por sobreendeudamiento.

2. Importancia de las estructuras productivas

Aquí se demuestra que el nivel del ingreso y la rentabilidad de las unidades económicas dependen del tipo de estructura productiva que éstas posean, por ejemplo: plantaciones, tamaño del hato, cantidad total de manzanas cultivadas, volúmenes de comercio, artesanía y procesamiento.

Se continúan utilizando correlaciones simples como herramienta estadística de análisis.

En el cuadro 27 se relacionan los montos de ingresos y de crédito con algunas actividades económicas importantes como la cafetalera, ganadera, producción de granos básicos y el comercio.

Cuadro 27
Correlaciones entre rubros principales y variables de análisis

	Ingreso total	Montos crédito	Nivel de capital	Variación de capital	VIA	VAS
Manzanas de café	0.78	0.16	0.92	0.87	0.91	0.00
Cabezas de ganado	0.76	0.21	0.89	0.76	0.77	0.00
Manzanas de granos	0.80	0.60	0.69	0.68	0.58	0.23
Ingreso por comercio	0.81	0.95	0.44	0.50	0.24	0.00

VIA = Variación ingreso agropecuario; VAS = Variación área de siembra.

Los resultados señalan que el número de manzanas de café tiene una alta relación con los montos de ingresos de las unidades económicas; quiere decir que a medida que aumentan las manzanas de café aumenta el

ingreso. La relevancia de esta relación radica en que el café sigue siendo uno de los principales cultivos de exportación y fue el cultivo que permitió la consolidación del campesinado en zonas altas de vieja frontera agrícola.

El café es una inversión rentable y juega un papel relevante en el proceso de capitalización de las unidades económicas. Existen altísimas correlaciones entre el número de manzanas de café y el nivel de capital y también con la variación de éste. Esto se explica porque a pesar de la caída del precio internacional del café en algunos ciclos, las fincas con plantaciones de café son bien valoradas en el mercado de tierras y los costos de producción se ajustan a los cambios de precios del producto; por ejemplo: si baja el precio del café baja el salario de los cortadores.

La ganadería es también una fuente de ingresos y acumulación determinante en las unidades económicas, resultando un significativo vínculo de 0.76 entre el número de cabezas de ganado totales y los montos de ingresos, existiendo el mismo nivel de relación de 0.76 entre las cabezas de ganado y la variación de capital. Estos resultados son importantes porque demuestran con datos la relación de la ganadería con los niveles ingresos y de capital, lo que afirma la viabilidad de financiar sistemas de producción ganaderos.

Las unidades económicas que basan su producción en los granos básicos enfrentan mayores problemas de rentabilidad que las anteriores; esto se evidencia al comparar sus coeficientes de correlación, donde la relación entre el número de manzanas de granos y la variación del capital es de 0.68. Una posible explicación es que en las unidades con poca o nula liquidez, la producción de granos es priorizada para garantizar la sobrevivencia de la familia y la reposición del poco capital de trabajo de la finca. Estas unidades son las más vulnerables al mercado y por su fuerte iliquidez se ven obligadas a vender cuando reciben los precios más bajos.

En la relación de los montos de ingresos por comercio, se muestra una relación directa con los montos de crédito de 0.95, lo que indica que existe una fuerte correspondencia entre los montos de crédito y de ingresos por comercio. Lo que puede significar (1) que se está dirigiendo bastante financiamiento hacia esta actividad, por ser considerada rentable y de rápida rotación; y (2) que el crédito al generar capital de trabajo para comercio permite la obtención de mayores ingresos por comercio, actividad que tiene un gran peso en el estudio al ser realizada por el 41 por ciento de las familias encuestadas.

Sin embargo, el ingreso por comercio tiene menor relación con la variación del capital que el café, el ganado y los granos, con un vínculo de apenas 0.51.

En conclusión, las unidades económicas con estructuras productivas que incluyen comercio, café y ganado, logran tener mejores condiciones para la absorción del crédito y disminuyen el riesgo crediticio.

3. Proceso de impacto del crédito

Aquí se comparan los grupos con acceso a crédito y los sin acceso, los porcentajes de unidades económicas que experimentaron cambios en los ingresos agropecuarios, las áreas de siembra, el capital, los volúmenes de comercio y la creación de fuentes de ingresos no agropecuarios.

En términos generales se produjo mayor cantidad de cambios positivos en las 211 unidades económicas con acceso a crédito, que en las 88 unidades económicas no usuarias de crédito (ver cuadro 28).

1. De los productores agropecuarios que accedieron a crédito, el 57 por ciento aumentó ingresos agropecuarios en 1995 con relación a 1994, mientras que en el grupo sin crédito sólo el 44 por ciento de ellos aumentaron ingresos agropecuarios.
2. De los productores de cultivos agrícolas con crédito, el 52 por ciento aumentó áreas de siembra versus el 43 por ciento de agricultores sin crédito que aumentó áreas de siembra..
3. El 66 por ciento de las unidades económicas con financiamiento ha aumentado su nivel de capital fijo, mientras que sólo el 48 por ciento de las sin crédito aumentaron su capital.
4. De los comerciantes con crédito, el 85 por ciento mantuvo o aumentó sus volúmenes de comercio contra el 72 por ciento de los comerciantes sin crédito.
5. En general muy pocas unidades crearon nuevas fuentes de ingresos no agropecuarias en el año 1995; sin embargo, un 5 por ciento de los que accedieron a crédito iniciaron una nueva actividad de comercio, artesanía o servicios, mientras que los sin crédito sólo el 3 por ciento.

Cuadro 28
Cambios positivos en las unidades económicas con y sin crédito (en porcentajes)

Cambios positivos	Unidades con crédito	Unidades sin crédito
1. Productores que aumentaron ingresos agropecuarios	57	44
2. Agricultores que aumentaron áreas de siembra	52	43
3. Unidades que aumentaron capital	66	48
4. Comerciantes que mantuvieron volumen de comercio	85	72
5. Unidades que iniciaron actividad no agropecuaria	5	3

Impacto diferenciado por tipos de unidades económicas

Aquí se toman los 299 casos de la encuesta y se realiza un análisis de la cantidad de unidades que experimentaron cambios positivos por cada tipo de unidad económica.

En el cuadro 29 se aprecian los porcentajes de las cantidades de unidades económicas con cambios positivos en el grupo de los que han tenido acceso al crédito y en el grupo de los sin crédito, los aspectos más relevantes son:

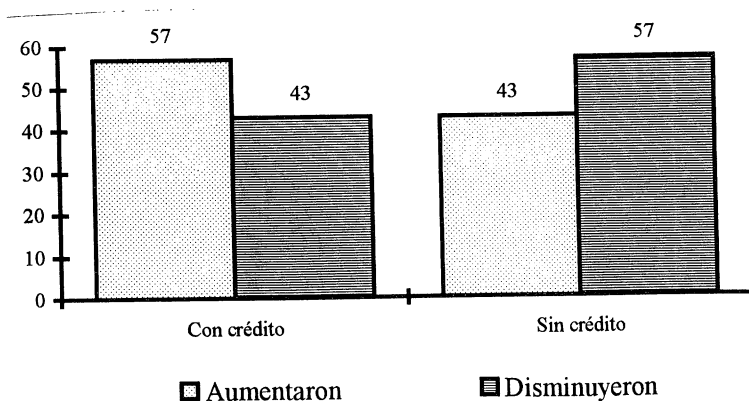
- La mayor cantidad de asalariados y campesinos pobres sin crédito ha amentado los ingresos agropecuarios, mientras que de los con acceso a crédito son menos la cantidad de productores que ha aumentado el ingreso agropecuario.
- Más cantidad de campesinos finqueros con crédito aumentaron el ingreso agropecuario con relación a los sin crédito.
- En el caso de los microempresarios es notable que un 33 por ciento de los que tuvieron acceso al crédito iniciaron una nueva actividad en su unidad económica en 1995, siendo el tipo con más impacto del crédito en la creación de fuentes de ingresos, a pesar que realizan actividad de baja escala, como pulperías o pequeño comercio de verduras/frutas, además de otros artesanos, carpinteros, etcétera.
- No se presenta el análisis comparativo entre los con crédito y sin crédito de los finqueros, empresarios agropecuarios y empresarios de comercio o servicios, ya que no se cuenta en la muestra con casos de estos tipos sin crédito, lo que imposibilita realizar la comparación.

Cuadro 29**Cambios positivos por tipos de unidades económicas, 1995 (en porcentajes)**

Cambios positivos	Asalariados		CP		CF		MCS	
	CC	SC	CC	SC	CC	SC	CC	SC
1. Productores que aumentaron ingresos agropecuarios	30	36	46	67	67	50	—	—
2. Agricultores que aumentaron áreas de siembra	50	50	47	40	60	45	—	—
3. Unidades que aumentaron capital	55	56	51	54	70	30	59	42
4. Comerciantes que mantuvieron volumen de comercio	33	0	78	82	88	29	88	89
5. Unidades que iniciaron actividad no agropuecuaria	0	0	1	3	6	0	33	8
Total casos	11	18	84	35	70	20	9	12

CP = campesinos pobres; CF = campesinos finqueros; MCS = microempresarios comercio/servicios; CC = con crédito; SC = sin crédito.

Ahora, si se analizan detalladamente los cambios en el ingreso agropecuario del ciclo 94/95 con relación al ciclo anterior, se demuestra que dentro de los productores con crédito se dieron más cambios positivos que en los productores sin crédito. En el gráfico 16 se observa que el 57 por ciento de los casos con crédito y el 43 por ciento de los sin crédito, aumentó ingresos agropecuarios.

Gráfico 16**Cambios en el ingreso agropecuario del ciclo 1994/95 en porcentaje de productores**

En el cuadro 30 se presenta en qué porcentaje aumentó o disminuyó el ingreso agropecuario por tipo de unidad económica, en el ciclo agrícola 1994/95 con relación al anterior.²³

Cuadro 30
Variación del ingreso agropecuario ciclo 1994/95 con relación al ciclo 1994/95
(en porcentajes)

	Con crédito		Sin crédito	
	Aumenta	Disminuye	Aumenta	Disminuye
Asalariados	94	166	67	366
Campesinos pobres	55	197	48	63
Campesinos finqueros	56	164	56	94
Finqueros	49	59	7	—
Empresarios agropecuarios	49	46	—	—

En general, todos los tipos con excepción de los empresarios agropecuarios disminuyeron en mayor proporción de lo que aumentaron; y si vemos el cuadro 29, los campesinos pobres y los asalariados presentan más casos que aumentaron ingresos agropecuarios sin crédito que los con crédito. Sin embargo, como estos resultados son estrechamente dependientes de las condiciones agroclimáticas del ciclo agrícola y de los precios del mercado, sólo se pueden formular algunas hipótesis:

- Los problemas estructurales (falta de tierra, medios de producción y estructura productiva) de los sistemas de producción poco diversificados hacen que el crédito no sea suficiente para lograr dinamizar y mejorar los ingresos de las unidades económicas que se encuentra en niveles de subsistencia.
- La disminución de los ingresos agropecuarios de las unidades económicas con crédito probablemente se deba a que éste ha permitido que sustituyan producción agropecuaria por actividades más rentables, como el comercio, la venta de servicios y otros.

Enfoque por usos del crédito

Aquí sólo se incluyen 171 casos que recibieron crédito en 1995 (ver cuadro 31). Analizando el impacto a través de los usos del crédito se encontró

²³ Se le resta al ingreso agropecuario de 1994/95 el ingreso agropecuario de 1993/94 y la diferencia se divide entre el ingreso agropecuario de 1993/94.

que todas las unidades económicas utilizan algo del crédito para el consumo familiar, lo que indica que el crédito está impactando en la reproducción de la mano de obra familiar, además se encontraron los siguientes resultados:

- El 47 por ciento usó el crédito para capital de trabajo agrícola, estos productores tuvieron los mismos porcentajes en volúmenes de comercio e inicio de nuevas actividades que las unidades sin crédito, lo que significa que en las unidades económicas con actividad principalmente agrícola el crédito tiene una participación más limitada con relación a los demás factores que intervienen en los cambios de la unidad económica, como mercados, climas, etcétera.
- El 28 por ciento utilizó el crédito más diversificadamente, ya que realizó actividades de comercio, producción agrícola e inversión en capital productivo. Son el grupo con crédito en 1995, en el que mayor cantidad de unidades económicas aumentó capital (77 por ciento) posiblemente porque su nivel de inserción al mercado es superior debido a la diversificación de sus actividades económicas.
- El 14 por ciento lo utilizó en capital de trabajo sólo para comercio, en este grupo observamos que el 17 por ciento de las unidades económicas iniciaron nuevas actividades no agropecuarias, mientras que el resto de unidades que realizaron otros usos inició actividades no agropecuarias entre el 3 por ciento y el 6 por ciento de ellas. Esto puede demostrar que el crédito está posibilitando que las unidades económicas rurales inicien actividades de comercio.
- El 12 por ciento combinó comercio y agricultura, pero no realizó inversiones con crédito; éste es el grupo donde (63 por ciento) la mayor parte de los agricultores aumentó su área de siembra, posiblemente por el tipo de combinación que realizan en sus actividades productivas.

Es importante mencionar que sólo 14 casos del total declaran haber iniciado una actividad no agropecuaria producto del acceso al crédito, lo que puede ser un reflejo de que el crédito está permitiendo aumentar los volúmenes de las actividades no agropecuarias que ya realizaban las familias.

Cuadro 31
Cambios positivos según usos del crédito en 1995 (en porcentajes)

Cambios positivos 171 unidades con crédito	Usos del crédito			Sin crédito	
	A y C	CC	ACC	T + i	UE, 88 cas.
1. Productores que aumentaron ingresos agropecuarios	51	53	53	57	44
2. Agricultores que aumentaron áreas de siembra	52	50	63	51	43
3. Unidades que aumentaron capital	59	57	60	77	48
4. Comerciantes que mantuvieron volumen de comercio	71	86	80	91	72
5. Unidades que iniciaron actividad no agropuecuaria	3	17	5	6	3
Total casos	81	23	20	47	—
Porcentaje	47	14	12	28	—

A y C = Sólo en agricultura y consumo; CC = Sólo en comercio y consumo; ACC = En agricultura, comercio y consumo; T + i = En todos los anteriores más inversión; UE = Unidades económicas.

A continuación se profundiza sobre los usos del crédito de los campesinos pobres y los campesinos finqueros, debido a que son los tipos de unidades económicas con mayor representatividad en la muestra, el resto no se analiza tan detalladamente porque son pocos casos y porque todos tienen crédito, lo que no permite comparar los resultados usando como parámetro los resultados de los sin crédito del mismo tipo de unidad económica.

Estructura del ingreso y usos del crédito

Campesinos pobres

Primero se presenta cómo se distribuye el ingreso bruto del campesino pobre según sus fuentes de ingresos, donde se observa que no existen grandes diferencias entre la estructura del ingreso de los que han tenido acceso a crédito y los que nunca han tenido crédito. Con estos datos no se puede demostrar la hipótesis de que el crédito permite al productor sustituir la venta de mano de obra por el trabajo en su finca, porque en este caso se tienen más ingresos por salarios en los con crédito que en los no usuarios de crédito.

Sin embargo, sí se observa que la actividad agrícola tiene menor peso en los ingresos de los campesinos pobres con crédito, lo que puede significar que están sustituyendo actividades agrícolas por comercio.

Cuadro 32
Estructura del ingreso de los campesinos pobres con y sin crédito

Estructura del ingreso	<i>Con crédito, 84 casos</i>		<i>Sin crédito, 35 casos</i>	
	Ingreso por actividad	Porcentaje	Ingreso por actividad	Porcentaje
Agropecuario	491,424	37.15	270,740	51.38
Comercio	329,480	24.91	131,071	24.87
Servicios	87,515	6.61	21,650	4.11
Artesanía-procesamiento	87,470	6.61	17,320	3.29
Salarios	273,158	20.65	72,339	13.73
Remesas	53,798	4.07	13,804	2.62
Total	1,322,845	100.00	526,924	100.00

Además es importante resaltar que los campesinos pobres que usaron el crédito en actividades meramente agrícolas, presentaron menor cantidad de productores con cambios positivos que los campesinos pobres sin crédito. Podría ser porque las unidades económicas básicamente productoras de granos tienen estructuras de ingreso menos diversificadas y más dependientes de la producción de consumo interno.

Si se analiza el cuadro 33 se observa que los campesinos pobres más diversificados en los usos del crédito, son los que presentan la mayor cantidad de productores que obtuvieron cambios positivos en el ingreso, el capital y el comercio.

Cuadro 33
Cambios positivos según usos del crédito en los campesinos pobres, 1995 (en porcentajes)

Cambios positivos	Usos del crédito			Sin crédito	
	A y C	CC	ACC	T + i	UE, 35 cas.
73 unidades con crédito					
1. Productores que aumentaron ingresos agropecuarios	43	0	50	50	51
2. Agricultores que aumentaron áreas de siembra	47	25	60	44	40
3. Unidades que aumentaron capital	45	75	40	70	54
4. Comerciantes que mantuvieron volumen de comercio	71	75	100	66	89
5. Unidades que iniciaron actividad no agropecuaria	0	0	0	10	3
Total casos	49	4	10	10	—
Porcentaje	67	5	14	14	—

A y C = Sólo en agricultura y consumo; CC = Sólo en comercio y consumo; ACC = En agricultura, comercio y consumo; T + i = En todos los anteriores más inversión; UE = Unidades económicas.

Campesinos finqueros

En los campesinos finqueros la situación es diferente, es notable que los con crédito hacen más comercio y que los sin crédito hacen más producción agropecuaria; esto puede generar dos hipótesis: que se está colocando crédito preferentemente en campesinos finqueros con comercio para disminuir los riesgos crediticios; y que el crédito haya permitido la sustitución de la producción agropecuaria por comercio (ver cuadro 34).

Cuadro 34
Estructura del ingreso de los campesinos finqueros con y sin crédito

Estructura del ingreso	Con crédito, 70 casos		Sin crédito, 20 casos	
	Ingreso por actividad	Porcentaje	Ingreso por actividad	Porcentaje
Agropecuario	992,753	29.15	298,271	49.58
Comercio	1,685,100	49.48	44,360	7.37
Servicios	346,070	10.16	97,000	16.12
Artesanía-procesamiento	72,080	2.12	75,010	12.47
Salarios	250,146	7.35	61,512	10.23
Remesas	59,486	1.75	25,400	4.22
Total	3,045,635	100.00	601,553	100.00

Si se analiza el cuadro 35 se confirma que en los campesinos finqueros el crédito tiene un impacto positivo, además dentro de este tipo se identifica un grupo mayor que los otros, que inició actividades no agropecuarias.

Cuadro 35
Cambios positivos según usos del crédito en los campesinos finqueros, 1995 (en porcentajes)

Cambios positivos	Usos del crédito			Sin crédito	
	A y C	CC	ACC	T + i	UE, 20 cas.
59 unidades con crédito					
1. Productores que aumentaron ingresos agropecuarios	67	57	71	57	40
2. Agricultores que aumentaron áreas de siembra	56	67	71	60	45
3. Unidades que aumentaron capital	73	29	71	77	30
4. Comerciantes que mantuvieron volumen de comercio	70	86	100	100	40
5. Unidades que iniciaron actividad no agropuecuaria	0	14	0	9	0
Total casos	23	7	7	22	—
Porcentaje	39	12	12	37	—

A y C = Sólo en agricultura y consumo; CC = Sólo en comercio y consumo; ACC = En agricultura, comercio y consumo; T + i = En todos los anteriores más inversión; UE = Unidades económicas.

Impacto por plazos del crédito

Se quiere demostrar la importancia que tienen los plazos del crédito en la mejoría de las unidades económicas, donde sólo el 24 por ciento de las unidades con crédito obtuvieron al menos un crédito de largo plazo en el período de 1991 a 1995, concentrándose en los estratos más capitalizados (ver cuadro 36.).

Cuadro 36
Porcentajes de unidades económicas por tipos de plazo de crédito

	Casos	Corto plazo	Largo plazo	Corto plazo	Largo plazo
Asalariados	11	9	2	82	18
Microempresarios pobres	9	6	3	67	33
Campesinos pobres	84	75	9	89	11
Campesinos finqueros	70	49	21	70	30
Finqueros	20	10	10	50	50
Empresarios agropecuarios	9	4	5	44	56
Empres. comer. y servicios	8	7	1	88	13
Total	211	160	51	76	24

Los que han accedido al financiamiento de corto plazo durante el período en estudio (1991-1995) tienen ingresos mensuales de 364 dólares, que son más bajos que los ingresos de las unidades económicas que han accedido a crédito de largo plazo. El 87 por ciento de estas unidades económicas con crédito de corto plazo son de los estratos menos capitalizados.

En el cuadro 36 se observa que el 89 por ciento de los campesinos pobres ha recibido solamente crédito de corto plazo; igualmente el 82 por ciento de los asalariados y el 70 por ciento de los campesinos finqueros. La mayoría de los que han recibido crédito de largo plazo son finqueros, pero el tipo de unidad económica que ha tenido más crédito de largo plazo es el empresario agropecuario (56 por ciento).

En el cuadro 37 se demuestra que hay más aumento del ingreso agropecuario, de las áreas de siembra, del capital, de los volúmenes de comercio y creación de fuentes de ingreso no agropecuarias en unidades económicas con acceso a crédito de largo plazo.

Cuadro 37**Cambios positivos en las unidades económicas según los plazos del crédito
(en porcentajes)**

Cambios positivos	Unidades con crédito de corto plazo	Unidades con crédito de largo plazo
1. Productores que aumentaron ingresos agropecuarios	53	69
2. Agricultores que aumentaron áreas de siembra	49	62
3. Unidades que aumentaron capital	59	82
4. Comerciantes que mantuvieron volumen de comercio	85	88
5. Unidades que iniciaron actividad no agropecuaria	4	6

Por lo tanto, el crédito de largo plazo es una alternativa de desarrollo para las unidades económicas; sin embargo, hay que preguntarse si los bancos locales de Nitlapán cuentan con suficiente liquidez financiera que les permita otorgar este tipo de crédito.

Impacto según la frecuencia de acceso al crédito

Es importante valorar qué efecto tiene la frecuencia del acceso al crédito, separando a las unidades económicas según la cantidad de años que recibió financiamiento desde 1991 hasta 1995.

Las unidades económicas con acceso a crédito sostenido en 4 años o en los 5 años evaluados, presentan altos promedios de ingresos mensuales, sin embargo, son un grupo reducido de beneficiarios de crédito (12 por ciento —26 casos). Estos productores para tener una habilitación sistemática de crédito hacen uso de varias fuentes de financiamiento al mismo tiempo, de ellos el 54 por ciento son multifuentes²⁴ y el 18 por ciento ha recibido crédito sostenido de los bancos locales de Nitlapán. La relación del crédito con el ingreso y el nivel de capital en general aumenta en las unidades económicas que han recibido crédito en 4 o en los 5 años en estudio, lo que puede confirmar el hecho que a mayores ingresos y capital más acceso al crédito.

²⁴ Los multifuentes son las unidades económicas que han utilizado diferentes fuentes de financiamiento durante el período de 1991 a 1995.

Igualmente cuando el crédito es sostenido aumenta la relación del monto de crédito con la variación del ingreso agropecuario y la variación del capital, que puede indicar que el crédito sí impacta positivamente en las unidades económicas con condiciones para la acumulación y con buen acceso al financiamiento.

Cuadro 38
Correlaciones del crédito por años de acceso al financiamiento

Años de financiamiento	Crédito Ingreso	Crédito capital	Varia./crédi. Varia./capital	Varia./crédito Varia./ingreso	Varia./créd. Varia./área
Un año	0.69	0.20	0.00	-0.26	0
Dos años	0.95	0.31	0.60	-0.22	0
Tres años	0.49	0.41	-0.40	-0.34	0
Cuatro años	0.90	0.63	0.76	0.39	0
Cinco años	0.98	0.97	0.97	0.95	0

Por otro lado, el 36.5 por ciento de los usuarios de crédito de la muestra²⁵ que sólo ha recibido crédito en un año entre 1991 y 1995, presenta un ingreso promedio mensual de 460 dólares, en este grupo la mayor parte son nuevos usuarios (42 por ciento) de los bancos locales que por primera vez están accediendo al crédito, son sectores del agro que no han sido beneficiados por las políticas de financiamiento de la banca pública y que no han recibido cobertura de otros organismos de desarrollo.

La importancia de la intervención del Programa de Desarrollo de Nitlapán está precisamente en que ha logrado que sectores que no tenían acceso al crédito pudieran tenerlo. Para valorar la magnitud de la falta de cobertura de los servicios financieros rurales, según un estudio²⁶ de Nitlapán realizado en siete departamentos del interior y el centro del país, sólo el 20 por ciento de las familias rurales tiene financiamiento, concentrándose el grueso de los menos beneficiados en los pequeños y medianos productores.

Enfoque por fuentes de financiamiento

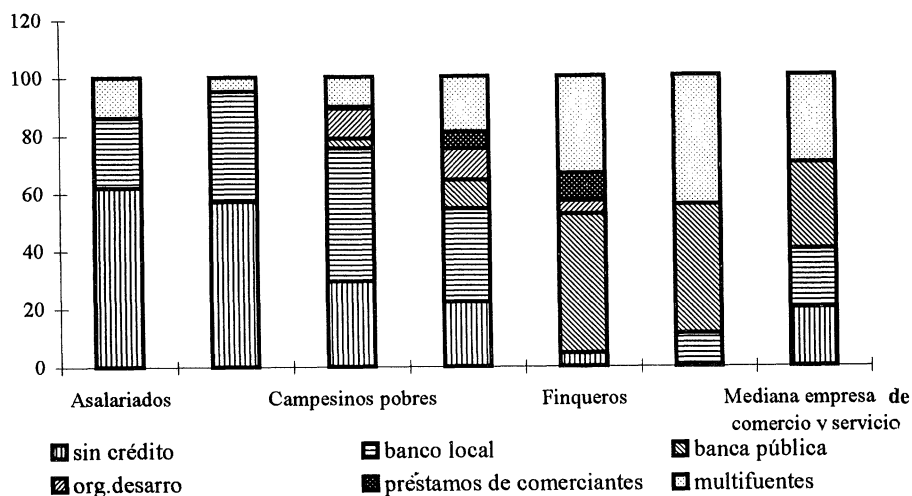
La cobertura de las fuentes de financiamiento a las unidades económicas es diferenciada, los bancos locales de Nitlapán son los que han financiado

²⁵ La muestra tiene un tamaño de 299 encuestas (211 con crédito y 88 sin crédito).

²⁶ *Diagnóstico de la producción agropecuaria en el interior del país, Encuesta rural 1995*, Equipo de Investigación Sectorial de Nitlapán-UCA.

en mayor medida a los sectores pobres (asalariados, microempresarios y campesinos pobres) pero también tienen presencia en el resto de unidades económicas. (ver gráfico 17)

Gráfico 17
Unidades económicas y fuentes de financiamiento



Inicialmente los bancos locales concentraban su habilitación financiera casi exclusivamente en los más pobres, paulatinamente han dirigido su crédito a los sectores medios y más capitalizados; escogiendo a productores que tienen además de producción agropecuaria otras actividades económicas.

La banca pública se concentra en los sectores más ricos, que conforman la mayoría de los multifuentes, que hacen uso de diferentes fuentes de financiamiento al mismo tiempo y por lo tanto corren el riesgo de sobreendeudarse, lo que facilita que caigan en mora.

Según las fuentes de financiamiento, se muestra que los bancos locales son los que tienen los usuarios de crédito con los ingresos más bajos (217 dólares), con ingresos similares a los productores sin crédito, lo que indica que aún concentra el grueso de su financiamiento en los sectores pobres.

Los organismos de desarrollo tienen beneficiarios con ingresos mensuales promedios de 334 dólares; los multifuentes de 733 dólares y los prestamistas o comerciantes de 724 dólares; la banca pública tiene los de mayores ingresos (1,365 dólares).

En el cuadro 39 se muestra que los usuarios de los bancos locales son los que tuvieron el aumento promedio más bajo (4,444 dólares) de los ingresos agropecuarios; en el caso de la banca pública el monto promedio de aumento es alto (63,305 dólares), debido que son grandes productores.

Cuadro 39

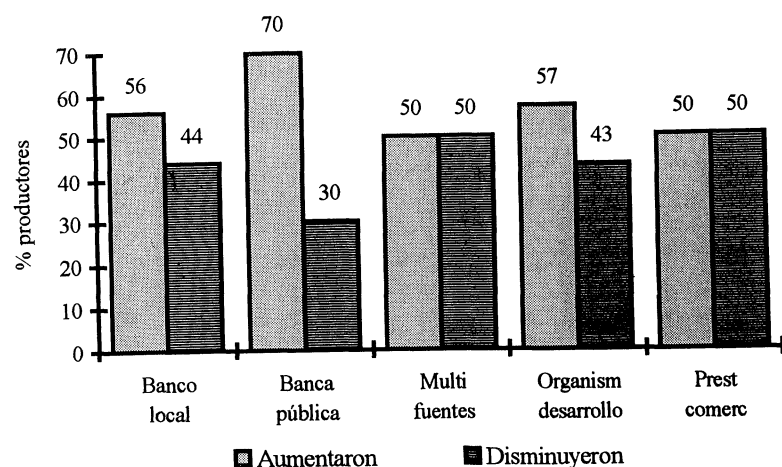
Cambios en el ingreso agropecuario del ciclo 1994/95 por tipos de fuentes de financiamiento

Fuentes	Casos con cambios		Cambio promedio en dólares	
	Aumentaron	Disminuyeron	Aumento	Disminución
Banco local	51	40	4,444	-4,086
Banca pública	19	8	63,305	-16,912
Multifuentes	20	20	11,172	-14,211
Organismo de desarrollo	12	9	10,200	-5,439
Prestamista/comerciante	4	4	11,901	-34,076
Promedio con crédito	106	81	17,198	-9,484
Promedio sin crédito	32	42	2,602	-6,070

Analizando el gráfico 18 se nota claramente que la mayoría de los usuarios de la banca pública aumentó ingresos agropecuarios (70 por ciento); seguido por los organismos de desarrollo (57 por ciento) y los bancos locales (56 por ciento). En los usuarios de varias fuentes de financiamiento (multifuentes) y de prestamistas o comerciantes individuales, se encuentran divididos la mitad en iguales porcentajes, una mitad de los productores aumentó ingresos agropecuarios y la otra mitad disminuyó.

Gráfico 18

Cambios en el ingreso agropecuario del ciclo 1994/95 por fuentes de financiamiento



En el cuadro 40 se presentan las correlaciones por tipos de fuentes de financiamiento: los bancos locales (0.51) son los que menos toman en cuenta el ingreso para la asignación del crédito, probablemente porque han entregado montos de crédito muy por debajo de los montos de ingreso de las familias, lo que puede indicar que no se está otorgando en base a la capacidad real de absorción del crédito.

La banca pública y los prestamistas y comerciantes son los que tienen mayor relación entre el crédito que otorgan y el ingreso de sus clientes, de 0.92 a 0.98, es decir que colocan su cartera en sectores con menor riesgo.

Cuadro 40
Correlaciones del crédito por fuentes de financiamiento

Fuentes	Ingreso	Capital	VC	VIA	VAS
Banco local	0.51	0.66	0.38	0.25	0.19
Banca pública	0.93	0.89	0.77	0.88	0
Multifuentes	0.98	0.26	0.65	(0.23)	0
Organismos de desarrollo	0.82	0.93	0.50	0.81	0.87
Prestamistas y comerciantes	0.96	0.92	(0.73)	(0.89)	(0.76)
Global	0.70	0.78	0.39	0.09	0

VC = Variación de capital; VIA = Variación ingreso agrícola; VAS = Variación área de siembra.

Con los niveles de capital ocurre un comportamiento similar, aunque en este caso los bancos locales de Nitlapán están tomando más en cuenta el respaldo del crédito (0.66) que otorgan, que el ingreso de la unidad económica (0.51); sin embargo el resto de fuentes busca un mayor respaldo, es decir una mayor relación entre el crédito y el capital que posee la unidad económica (de 89 a 0.93). Sólo los que hacen uso de varias fuentes de financiamiento no presentan relación entre el crédito y el capital que poseen (0.26). Esto debe llamar la atención a los otorgantes de crédito debido a que puede ser un sector riesgoso para la colocación del mismo.

En la variación del capital de las unidades económicas los montos de crédito de los bancos locales son los que presentan la relación más baja (0.38); mientras que los montos de crédito de la banca pública tienen una alta relación con la variación del capital de sus clientes (0.77), lo que se relaciona con que el impacto del crédito es más evidente en los productores de mayores niveles de ingreso y capital. Sin embargo, el avance de un

campesino pobre que no es de la misma magnitud podría ser mucho más significativo si consideramos las limitaciones que éste tipo de productor enfrenta.

Los prestamistas y comerciantes por el contrario, presentan una relación negativa, pero estos datos no se pueden tomar en cuenta porque los tipos de usuarios de prestamistas y comerciantes son tipos tan diferentes que no se pueden agrupar, pero por la poca cantidad de observaciones se decidió unirlos, por lo no se puede llegar a conclusiones sobre estas fuentes de financiamiento.

Los organismos de desarrollo son la única fuente de financiamiento que tiene un crédito que se relaciona con las variaciones en las áreas de siembra (0.87) y las variaciones del ingreso agropecuario (0.81), probablemente porque sus sujetos de crédito están utilizando la mayor parte del crédito como capital de trabajo para la producción agrícola. Lo que es un reflejo del tipo de financiamiento dirigido que estas organizaciones otorgan y que generalmente está ligado a la producción agropecuaria.

Enfoque por zonas de estudio

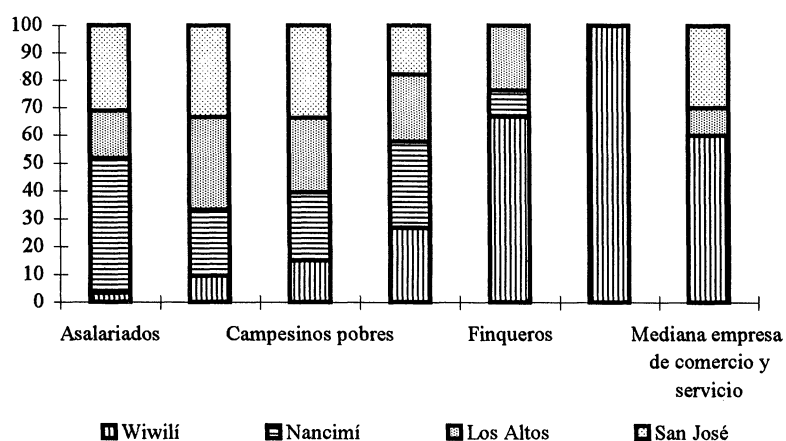
El impacto del crédito es diferenciado según la zona de influencia, los tipos de unidades económicas que predominan, las estructuras productivas, la infraestructura y los servicios rurales que en ella se brindan, por lo tanto para entender los resultados se hace referencia a las diferencias zonales.

Los ingresos mensuales más bajos están en San José de Masatepe y Nancimí; en Los Altos de Masaya tienen un ingreso promedio un poco más alto y en Wiwilí están las unidades económicas de mayores ingresos.

La distribución de los tipos de unidades económicas que conforman la muestra se presenta en el gráfico 19, donde se aprecia que la mayor cantidad de asalariados se encuentran en Nancimí; los microempresarios pobres se ubican en Los Altos de Masaya; los empresarios agropecuarios en Wiwilí y los campesinos pobres en San José de Masatepe.

Es importante aclarar que esta distribución no necesariamente tiene que coincidir con la real composición y nivel de representatividad de los tipos de unidades económicas que predominan en las zonas de estudio, porque no se construyó una muestra representativa de la estructura agraria de los territorios.

Gráfico 19
Unidades económicas por territorios



Como observación general, es importante mencionar que el 8 por ciento de los productores introdujeron nuevos cultivos, distribuidos en San José de Masatepe el 40 por ciento; en Los Altos de Masaya el 28 por ciento; y en Nancimí y Wiwilí el 16 por ciento, respectivamente.

Evaluando los cambios del ingreso agropecuario por territorios de estudio se observa que en San José de Masatepe donde los productores son pobres con bajos ingresos, el crédito no ha tenido un impacto significativo en el aumento del ingreso agrícola; al contrario, la mayoría de los usuarios está disminuyendo ingresos, igualmente los productores sin crédito del mismo territorio tienen el mismo comportamiento, el 72 por ciento de ellos ha disminuido ingresos agropecuarios en 9,079 dólares.

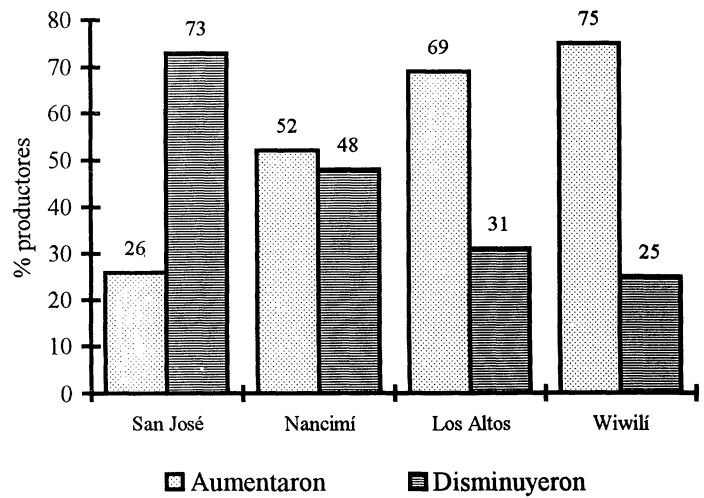
Cuadro 41
Cambios en el ingreso agropecuario del ciclo 1994/95 por territorios de estudio

Territorios	Casos con crédito		Casos sin crédito		Aumento promedio dólares		Disminución promedio dólares	
	A	D	A	D	CC	SC	CC	SC
San José	12	33	5	14	2,992	641	-8,735	-9,079
Nancimí	22	20	14	16	8,236	2,227	-6,438	-3,532
Los Altos	31	14	9	9	12,901	4,825	-12,465	-7,104
Wiwilí	41	14	4	3	29,413	1,363	-12,619	-2,468
Promedio global	106	81	32	42	17,198	2,602	-9,484	-6,070

A = aumentaron; D = disminuyeron; CC = con crédito; SC = sin crédito.

En Nancimí no hay diferencias significativas, casi la misma cantidad de productores que aumentan (47 por ciento) sin crédito es la que aumenta con crédito (52 por ciento) e igualmente con los que disminuyen. En términos monetarios sí existe una diferenciación, con crédito aumentaron 8,236 dólares y sin crédito 2,227 dólares, pero también la proporción de disminución es superior en los productores con crédito 6,438 dólares, mientras que los sin crédito disminuyeron 3,532 dólares.

Gráfico 20
Cambios en el ingreso agropecuario del ciclo 1994-95 por zonas de estudio



En los Altos de Masaya y en Wiwilí se observa un mayor porcentaje de productores con crédito que aumentan sus ingresos agropecuarios, con montos de aumento promedio por encima de los montos que lograron los productores sin crédito; probablemente porque son productores menos diversificados y con menores niveles de producción. En Nancimí el 50 por ciento aumentó y el otro 50 por ciento disminuyó, siendo San José de Masatepe el que presenta resultados más negativos con el 73 por ciento de productores con crédito que disminuyeron su ingreso agropecuario.

Para concluir, en el cuadro 42 se hace un resumen de los cambios positivos de las unidades económicas con y sin crédito por zonas de estudio, donde se aprecia que los mejores resultados están en Wiwilí, seguido por Nancimí, Los Altos de Masaya y por último San José de Masatepe.

Cuadro 42
Cambios positivos por territorios de estudio (en porcentajes)

	Los Altos de Masaya		Nancimí		Wiwilí		San José de Masatepe	
	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito
1. Aumentaron ingresos agropecuarios	70	56	53	53	74	67	27	0
2. Aumentaron áreas de siembra	58	39	57	60	60	29	33	26
3. UE que aumentaron capital	43	52	72	45	72	70	68	36
4. Mantuvieron volumen de comercio	93	71	80	75	90	100	75	50
5. UE iniciaron actividad no agropecuaria	4	8	6	3	5	0	2	0
Total de casos	47	25	47	31	64	10	53	22

UE = unidades económicas.

4. Conclusiones y recomendaciones

- El impacto del crédito está condicionado por la rentabilidad de los componentes de la estructura productiva²⁷ de las unidades económicas rurales. Entonces, por los problemas estructurales de los sistemas de producción²⁸ de los sectores más empobrecidos, el crédito sólo viene a resolver problemas inmediatos de consumo y subsistencia; más aún si el crédito es otorgado en montos bajos a corto plazo y con altas tasas de interés, no permite que estas unidades económicas puedan entrar en un proceso de reproducción ampliada. Por ende, en estos sectores el crédito es necesario pero no es suficiente para sacarlos de la extrema pobreza, por lo tanto requieren de programas integrales de fomento que sean promovidos por los gobiernos locales y otras vías de apoyo institucional.
- Sin embargo, en los sectores pobres también existen unidades económicas portadoras de desarrollo que tienen capacidad de absorción del crédito, son aquellas que con ayuda externa logran explotar mejor sus recursos. Estas unidades económicas en su mayoría no se encuentran en la abundancia, pero han alcanzado niveles de ingresos por arriba de la sobrevivencia, lo que les permite aprovechar la inyección de recursos financieros.
- La banca pública tiene los mejores resultados del impacto en aumento de ingreso agropecuario y capital, lo que responde a que el segmento de productores que atiende son los más capitalizados. Además se debe valorar si estos productores pagaron los préstamos.
- Los bancos locales están dando cobertura a un sector que nunca había tenido acceso a los circuitos de financiamiento convencional y no convencional.
- Existe un fuerte nexo entre el crédito y el comercio, por la tendencia de ubicar cartera en sectores menos riesgosos y de rápida recuperación.
- La poca relación entre los montos del crédito y los montos de ingresos de los usuarios del crédito de los bancos locales, hace una alerta a hacer énfasis en la forma de cálculo que los oficiales realizan de esta variable y a que sea más tomada en cuenta a la hora de asignar el crédito.

²⁷ La estructura productiva está conformada por las actividades económicas que realiza la familia y las interrelaciones que se producen entre las mismas.

²⁸ Sistemas de producción es un concepto más amplio que engloba la estructura productiva, las relaciones y flujos internos y externos de la unidad económica.

Se propone que para futuros estudios se profundice en indicadores que ayuden a los oficiales de crédito a evaluar la capacidad de absorción de las unidades económicas.

- El punto de convergencia de los bancos locales y sus beneficiarios, es que ambos necesitan lograr un sistema estable, solvente, eficiente y competitivo; para lo cual es urgente adoptar un sistema de seguimiento y la evolución, modernizar el marco legal y de supervisión para asegurar una eficiente intermediación financiera; adaptando los volúmenes, la distribución y la modalidades de crédito a las necesidades de los territorios y de las unidades económicas. Es necesario introducir variables clave de proceso, ejemplo: ingreso y capital, al sistema de información para realizar estudios más sistemáticos de impacto.
- El papel de los otorgantes de crédito para el desarrollo no está limitado a garantizar la rentabilidad financiera de sus operaciones, tienen que apropiarse de herramientas que les permitan valorar el alcance de su gestión como promotores del desarrollo local. Es necesario que se les proporcione un modelo de evaluación financiera de la unidad económica, para evaluar los flujos de fondo durante el plazo financiado, el tiempo de recuperación, etc. Con el objetivo de prever problemas de recuperación, adaptando los pagos del crédito a los movimientos cíclicos de los ingresos de la familia.

Impacto del crédito en la capitalización

Alfredo Ruiz

Los resultados que se presentan están basados en el análisis de 299 unidades económicas encuestadas, de las cuales el 71 por ciento ha trabajado con financiamiento (160 con crédito de corto plazo y 51 de largo plazo) y el 29 por ciento (88 casos) no ha utilizado crédito en el período.

En la muestra, el 35 por ciento utiliza créditos de los bancos locales; el 9.7 por ciento de la banca pública; el 7.7 por ciento de los organismos de desarrollo (cooperativas, ONGs, proyectos de desarrollo, etc.); el 2.7 por ciento de individuales (prestamistas, comerciantes, familiares, etc.); y el 16 por ciento utiliza créditos de varias fuentes de financiamiento (se han denominado multifuentes).

En términos generales, se presentan las tendencias globales de capitalización de las familias con acceso y sin acceso al crédito. En la primera parte se presentan tres niveles de análisis:

- En primer lugar, comparación del número de familias con acceso y sin acceso a crédito que logran crecimientos positivos del capital fijo en sus unidades económicas y las que no logran capitalizarse, (el método de cálculo del capital se explica en la metodología).
- En segundo lugar se analiza el grupo de familias que logra capitalizarse con acceso al crédito, comparando las tendencias de capitalización con créditos de corto y largo plazo.
- En tercer lugar este mismo grupo se analiza a un nivel más detallado, cruzando acceso al crédito, tipos de unidades económicas y los plazos de los créditos.

En un segundo momento se presentan las tasas promedio de crecimiento del capital en el período evaluado (1991-1995). Se muestran dos niveles:

- El incremento promedio de capital fijo versus la fuente de financiamiento a la que accede.
- Luego, este grupo se analiza a nivel de tipos de unidades económicas.

Al final se presenta el tipo de inversiones que tendencialmente están haciendo las familias rurales y cuáles son las fuentes de financiamiento que están utilizando para hacer este tipo de inversión.

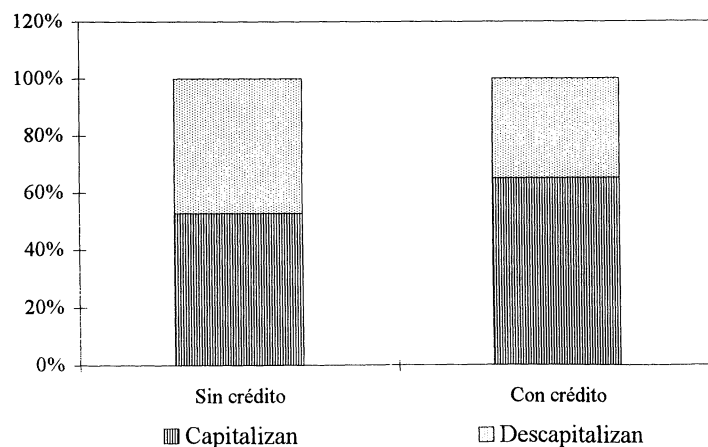
- Se muestran cuatro tipos de inversiones: plantaciones, ganado, medios de producción (agropecuarios y no agropecuarios), y tierra; y luego una comparación del tipo de inversiones por zonas, mostrando las tendencias zonales en la inversión.

1. Tendencias generales

Al igual que en estudios anteriores (“Evaluación del impacto en tres bancos locales de Masaya 1993” y “Tendencias de institucionalización de la red de bancos locales 1995”), realizados en tres de los cuatro territorios que se estudian actualmente, hay una tendencia de acumulación en las familias rurales encuestadas: el 60 por ciento del total de la muestra logra crecimientos positivos en sus niveles de capital fijo en el período 1991-1995; y el 65 por ciento de los usuarios de crédito. A pesar de esto, el factor causal no puede ser atribuido únicamente al acceso a crédito. Los resultados muestran una tendencia también importante en acumulación de las unidades que no tuvieron acceso a crédito, (el 53 por ciento de éstas logran capitalizarse), (ver gráfico 21).

Gráfico 21

Tendencias de capitalización con y sin acceso al crédito



Sin embargo, al analizar los resultados a nivel de los usuarios por cada fuente de crédito, el comportamiento del número de familias que tendencialmente logran capitalizar es diferenciado (cuadro 42). Se observa que los usuarios de crédito en la mayoría de las fuentes de financiamiento presenta tendencias más fuertes de capitalización, en comparación con los no usuarios de crédito. Es importante hacer notar que los usuarios de los bancos locales presentan un comportamiento muy similar al grupo que no ha tenido acceso al crédito.

Cuadro 42
Tendencias de capitalización y descapitalización de las familias rurales según fuentes de financiamiento

	Bancos locales	Banca pública	Organismos de desarrollo	Multifuentes	Sin crédito
Total	61	25	21	44	143*
Capitalizan	32	19	15	32	76
Porcentaje	52.5	76.0	71.4	72.7	53.0
Descapitalizan	29	6	6	12	67
Porcentaje	47.5	24.0	28.6	27.3	47.0

* El número de familias sin crédito no corresponde con los datos presentados en la introducción, porque para efectos de medir el nivel de capital en un período largo (1991-1995), se han considerado no usuarios de crédito las familias que acceden a créditos por primera vez en 1995.

Nota: Los usuarios de los prestamistas individuales no se presentan por la poca representatividad en la muestra.

Los resultados relativamente discretos que muestran los bancos locales podrían explicarse entre otras, por las siguientes razones:

- Hasta ahora los bancos locales están financiando en su mayoría a los sectores más pobres (70 por ciento de sus usuarios son campesinos pobres), en cambio las otras instituciones financian en menor medida a este sector.
- Los cortos plazos que han manejado hasta ahora los bancos locales, más del 70 por ciento de sus préstamos son de corto plazo (7 meses en promedio) y sólo un 25-30 por ciento son mayores de 1 año (13 meses en promedio); mientras que la banca pública, organismos de desarrollo ofrecen un número mayor de préstamos a más largo plazo (17-40 meses plazo).

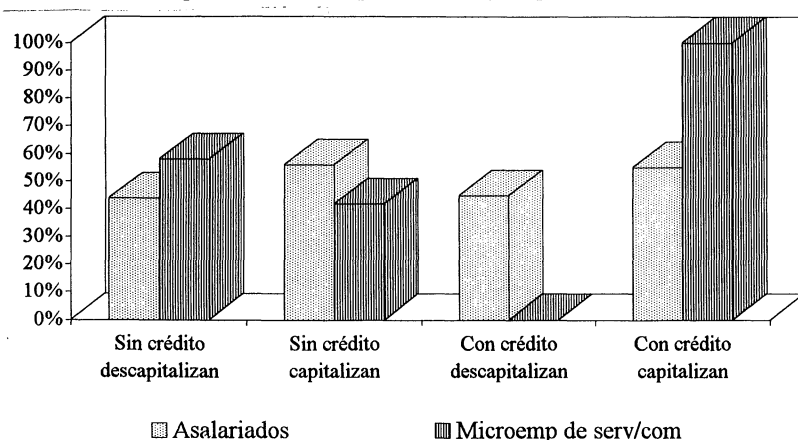
- El estudio sólo mide la inversión en capital fijo en la unidad económica, sin embargo los usuarios de los bancos locales han hecho inversión financiera en los últimos dos años, vía la compra de acciones (modalidad de coinversión).

2. Capitalización por tipo de unidades económicas

En los gráficos 22, 23 y 24 se pueden observar las tendencias de capitalización y descapitalización por tipo de unidades económicas y según acceso o no acceso al crédito.

Es importante resaltar el comportamiento en las tendencias de capitalización según tipos de unidades económicas, evidentemente es de esperar diferencias importantes en los niveles de capitalización según dinámicas económicas de los diferentes sectores. En el gráfico 22 se presentan los resultados de las familias cuyos ingresos predominantes provienen de salarios y las familias que se han identificado como microempresas de servicios y comercio rural.

Gráfico 22
Tendencias de capitalización o descapitalización según tipos de unidades económicas



Para las unidades económicas que dependen más de salarios, las tendencias de acumulación y/o descapitalización son muy similares ya sea que tengan o no acceso al crédito, e incluso se observa una ligera mejoría en las familias que no acceden a crédito. Por otro lado, las unidades económicas microempresariales sí tienen una tendencia importante de capitalización cuando éstas recibieron crédito, el 100 tuvo variación de capital positivo cuando accedieron a crédito; contra un 42 por ciento de

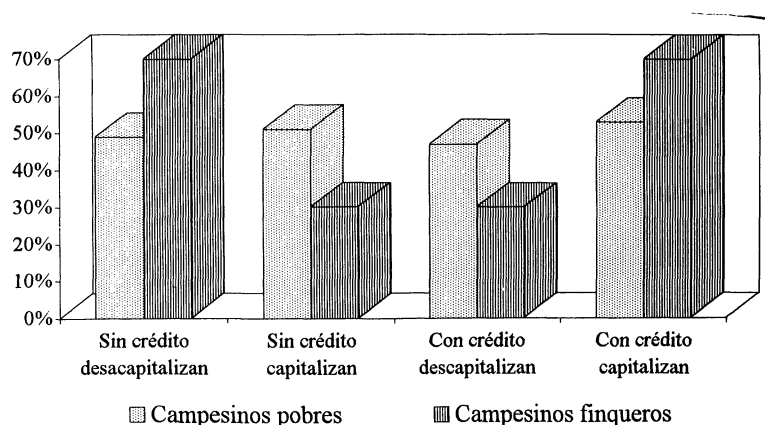
las unidades que no reciben crédito y logran variaciones positivas. Es importante mencionar que los microempresarios de servicios y comercio rural son uno de los sectores más dinámicos en la generación de ingresos de corto plazo, lo que las hace unidades muy solventes y con alta capacidad de rentabilizar un crédito de corto plazo, que generalmente es al que acceden.

Las unidades económicas rurales campesinos pobres y campesinos finqueros, que se caracterizan por una mayor dependencia directa de actividades agropecuarias, sus economías menos dinámicas por la estacionalidad de sus actividades. Este tipo de unidades muestran una tendencia de capitalización muy similar entre las que acceden a crédito y las que no acceden.

Por otro lado, los campesinos finqueros economías más capitalizadas, más diversificadas, no sólo en actividades productivas del sector agropecuario, sino también en otras líneas económicas (comercio, servicios, artesanía), este tipo de unidades muestra tendencia de capitalización significativamente más alta cuando recibieron crédito que las unidades que no tienen acceso (70 por ciento contra 30 por ciento) (ver gráfico 23).

Gráfico 23

Tendencias de capitalización o descapitalización según tipos de unidades económicas



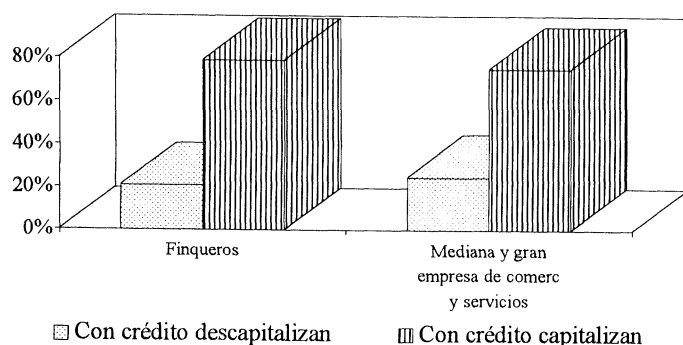
Otro aspecto importante es la mayor capacidad potencial en los estratos campesinos finqueros cuando éstos acceden a créditos, que las unidades de campesinos pobres; la tendencia es 70 por ciento contra 52 por ciento respectivamente. Sin embargo, no sucede así en el caso de las unidades económicas sin crédito, un mayor porcentaje de unidades de campesinos pobres logran acumular 51 por ciento, contra 30 por ciento de

los campesinos finqueros. A nivel de hipótesis se puede plantear que los campesinos pobres muestran una mayor capacidad de ahorro e inversión, que los campesinos finqueros cuando éstos no tienen crédito.

En el caso de los finqueros y las medianas empresas de comercio y servicios rurales, también muestran una fuerte tendencia en la capacidad para capitalizarse. En este caso no se hace una comparación de unidades sin crédito porque la muestra estudiada no representó mucho este sector, se puede plantear la hipótesis que este sector en su mayoría está accediendo a créditos de alguna de las fuentes que operan en estos mercados.

Gráfico 24

Tendencias de capitalización o descapitalización según tipos de unidades económicas



Sin tomar en cuenta las condiciones de los préstamos, se puede decir que las unidades económicas de microempresarios de comercio y servicios rurales, campesinos finqueros, finqueros, y las medianas empresas de comercio y servicios, son las que muestran una mayor capacidad para capitalizarse, cuando éstos han tenido acceso a créditos de corto plazo.

Sólo en el caso de las microempresas de comercio y servicio, y los campesinos finqueros se pueden evidenciar diferencias significativas en cuanto a tendencias de capitalización cuando éstas reciben crédito; en el caso de los finqueros y mediana empresa aunque hay una proporción importante de ellos que logra acumular, no se logró hacer una comparación entre unidades de este tipo que no tuvieran acceso a crédito.

3. Condiciones del crédito y capitalización

Teóricamente la capacidad de ahorro e inversión es una función del ingreso, por otro lado también se espera que con la inversión habrá una mayor capacidad de generar ingresos futuros y por ende mayor capacidad de ahorro e inversión.

Se discutirán algunas hipótesis sobre las oportunidades de inversión que están vinculadas al acceso al crédito y las condiciones de estos recursos para facilitar la inversión.

Se parte de la hipótesis que un crédito otorgado bajo condiciones de largo plazo y en cuantías suficientes, según la capacidad de absorción de los productores, permitirá mayores oportunidades de inversión. Se da por un hecho que el usuario tiene de antemano opciones o proyectos en los cuales él quiere invertir, y que su mayor limitante son los recursos. Se presenta esta discusión porque en la mayoría de los casos de intermediarios financieros (de desarrollo) que operan actualmente en el medio rural, la mayor parte de sus carteras de créditos está colocada en corto plazo y con montos muy pequeños. Por otro lado, los criterios para la definición de las políticas de crédito hacen más énfasis en criterios financieros (sostenibilidad, disponibilidad de recursos y manejo de liquidez, riesgos), que en los objetivos de impacto en el desarrollo y crecimiento de los usuarios.

En este sentido no se diferencian tanto de un intermediario financiero comercial, cuyo objetivo principal es prestar servicios financieros comerciales, sin preocuparse por los efectos que éste pueda tener en los prestatarios. Para ellos está implícito que alguien que presta es alguien que tiene capacidad y por ende presta para crecer, es por eso que dentro de sus criterios priva la solvencia del usuario y la capacidad de respaldar materialmente su crédito, sólo que no hay que olvidar que en nuestro medio la mayoría no puede cumplir estos requisitos.

Si se parte de la consideración anterior, las condicionantes de los créditos, fundamentalmente los plazos, tienen mucho que ver con los efectos que puede tener el crédito en una unidad económica. Por otro lado, la capacidad de capitalización es diferente según tipos de unidades económicas y según las condiciones particulares de una zona, (acceso al mercado, potencialidades agroecológicas, etc.). En el cuadro 43 y gráfico 25 se pueden observar las tendencias generales de capitalización según los plazos de los créditos.

Cuadro 43
Número de casos que capitalizan y descapitalizan según plazos de los créditos
1991-1995

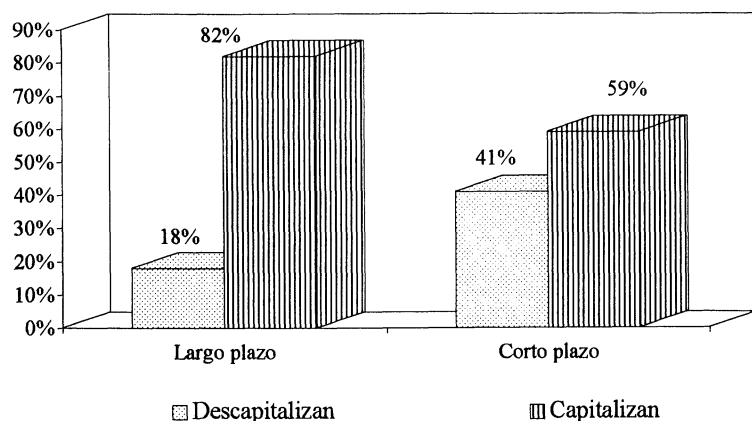
	Largo plazo	Corto plazo
Total	51	160
Descapitalizan	9	66
Capitalizan	42	94

En el gráfico 25, se muestra la tendencia de capitalización de las familias con crédito de corto y de largo plazo; la oportunidad de capitalizarse de las familias que recibieron un crédito de largo plazo, fue de 82 por ciento contra 59 por ciento de las familias que reciben créditos de corto plazo.

Por tanto, se puede afirmar que las condiciones de los plazos son un factor importante para crear oportunidades de inversión con un crédito.

Gráfico 25

Tendencias de capitalización de las familias rurales según plazos de los créditos



Si se analizan los gráficos 25 y 26, se observa por un lado, que un 59 por ciento de familias que recibieron créditos de cortos plazos lograron capitalizarse, pero al hacer un análisis del número de años que las personas dijeron haber recibido crédito, se observa que un porcentaje igual de familias recibieron más de tres créditos consecutivos. Este comportamiento muestra también que el hecho de recibir flujos de créditos por varios años consecutivos crea oportunidades de inversión en algunos tipos de unidades económicas.

En estudios realizados por PREAL (1990), OIT, sobre el impacto del crédito otorgado a microempresas urbanas, por organismos de desarrollo en Ecuador, Colombia y República Dominicana, se afirma que incrementos permanentes en el empleo se ha dado únicamente como fruto de acceso constante, en un período significativo a líneas de crédito sustantivo, combinadas con líneas de pequeños créditos renovables en el corto plazo.

En otros casos los créditos de corto plazo han servido para cubrir la parte de capital en giro inmovilizados por ventas a plazos, esto significa que el crédito ha tenido una utilidad de resolver problemas de liquidez de

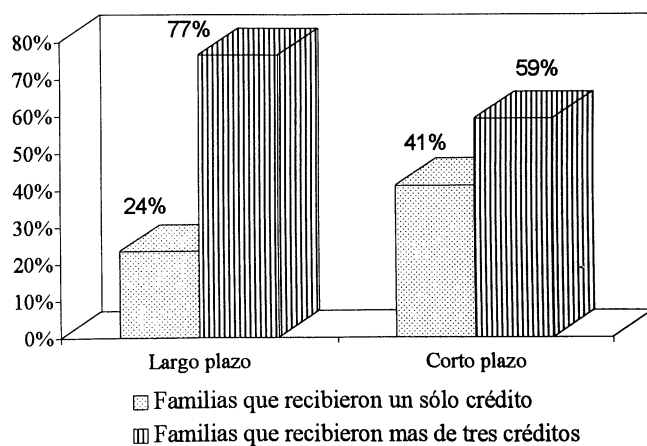
corto plazo en algún tipo de economías. Algo similar sucede en casos de economías rurales en Nicaragua, los comerciantes de café son habilitados por la banca o casas exportadoras de café para que puedan hacer la compra de café en algunos momentos de la cosecha del rubro, pero este tipo de crédito no responde a demandas de inversión de estas unidades.

Farrel, G, en evaluaciones de programas de crédito en Ecuador, encontró que las condiciones de concesión y recuperación del crédito otorgado por parte de las fundaciones que atienden a microempresas, no favorece, ni un ritmo sostenido de acumulación, ni la diversificación de la producción y búsqueda de nuevos mercados. Tasas de interés altas, montos pequeños y períodos cortos de recuperación, impiden que el microempresario realice inversiones que requieren plazos largos de maduración. Estos se limitan a utilizar el crédito para rubros de rápida rotación. Es decir, el crédito se inserta en la lógica de sobrevivencia con que opera la mayor parte de las unidades económicas.

Sin embargo, es importante hacer notar que las posibilidades de inversión con créditos de corto o largo plazo es diferenciada según los tipos de unidades económicas, por tanto a una unidad económica que ya tiene cierta capacidad instalada y capacidad de generar ingresos de corto plazo, el crédito le puede facilitar hacer una inversión oportuna, en un momento en que la unidad no disponía de liquidez para hacerla con sus propios ingresos, la inyección de recursos desde fuera de la unidad económica sustituye y en otros casos complementa otros recursos que los productores puedan tener.

Gráfico 26

Peso relativo de familias según frecuencia de créditos de corto y largo plazo

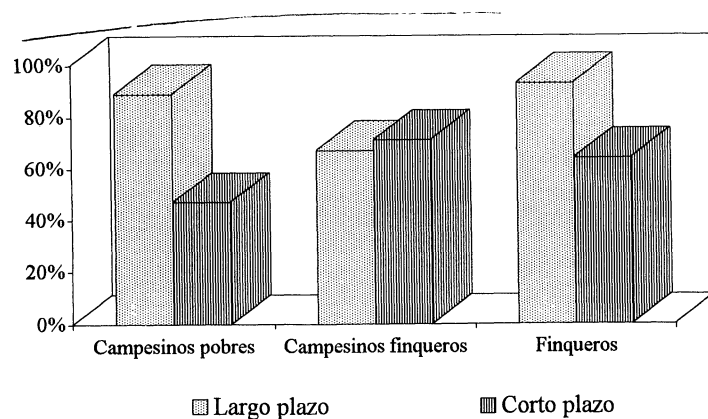


Si una unidad económica se encuentra descapitalizada (tipo campesinos pobres), no tendría la misma oportunidad de inversión con un crédito de corto plazo que una unidad económica más capitalizada. De hecho es la tendencia que se observa en el cuadro 44, al comparar la capitalización de los diferentes tipos de unidades económicas, según los plazos de los préstamos.

Cuadro 44
Tendencias de capitalización para tres tipos de unidades económicas según plazos del crédito

	Total general	Campesinos pobres	Campesinos finqueros	Finqueros
<i>Total crédito a corto plazo</i>	138	75	49	14
Capitalizan	79	35	35	9
Porcentaje	57.2	47.0	71.0	64.0
<i>Descapitalizan</i>	59	40	14	5
Porcentaje	42.8	53.0	29.0	36.0
<i>Total crédito de largo plazo</i>	45	9	21	15
Capitalizan	36	8	14	14
Porcentaje	80.0	89.0	67.0	93
<i>Descapitalizan</i>	9	1	7	1
Porcentaje	20.0	11.0	33.0	7.0

Gráfico 27
Tendencias de capitalización de las familias rurales según acceso a crédito de corto y largo plazo, 1991-96



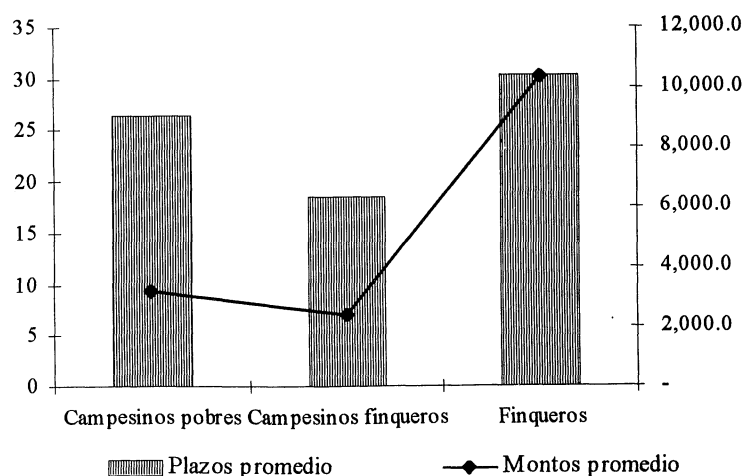
En el gráfico 27, se puede observar que las posibilidades de éxito de las familias cuando tuvieron créditos de corto plazo son diferenciadas para tres estratos de unidades económicas: campesinos pobres, campesinos finqueros, y finqueros; los dos últimos tipos de unidades tuvieron los porcentajes más altos de familias que logran capitalizar (71 y 64 por ciento respectivamente).

Por otro lado, si se observan los comportamientos de estos mismos tres estratos con créditos de largo plazo, las tendencias cambian significativamente para los tipos campesinos pobres y para los finqueros, para el caso de los campesinos finqueros las tendencias tienen un movimiento poco significativo.

En conclusión, se puede decir que al contrario de lo que muchos afirman, las unidades económicas de campesinos pobres sí tienen al igual que otros sectores, potencial de acumulación cuando acceden a flujos de capital bajo condiciones que les permitan adecuarse a sus dinámicas económicas.

Las diferencias entre los campesinos finqueros y campesinos pobres y finqueros, pueden estar influenciadas por dos elementos: los campesinos finqueros recibieron los plazos y montos promedios más bajos de los tres estratos (ver gráfico 28).

Gráfico 28
Comparación de los plazos y montos promedio según tipos de unidades económicas, 1991-1995



Los plazos y montos promedio acumulados de los tipos campesinos pobres, y finqueros son los más altos del grupo, plazos de 26 y 30 meses respectivamente, contra 18 meses de los campesinos finqueros. Por otro lado, este tipo de productores recibieron los montos de crédito acumulado más bajos 2,398.9 dólares en promedio. El comportamiento que tuvieron los campesinos finqueros que accedieron a créditos de largo plazo (18 meses), es muy similar cuando lo comparamos con los casos de este mismo tipo que tuvieron créditos de corto plazo (menos de 12 meses). Las oportunidades de inversión con un plazo de 18 meses no son tan diferentes con las de un plazo de 12 meses, este tipo de plazos sólo permite hacer actividades de desarrollo y engorde en el caso de la ganadería, o para actividades comerciales, que son actividades fuertes en este sector.

En el cuadro 45 se presenta la evolución de los plazos y montos promedio de los casos que han realizado inversiones en el período 1991-95, según fuente de financiamiento; y en el cuadro 46 se presentan los plazos y montos promedio de los casos que no declaran haber realizado inversiones en capital fijo en el mismo período.

Cuadro 45

Comparación de los plazos y montos promedio de los casos que han hecho inversiones según fuente de financiamiento

Tipo de fuente	1991	1992	1993	1994	1995
<i>Organismos de desarrollo</i>					
Plazos (meses)	—	—	14.0	15.00	—
Montos promedio dólares	—	—	751.6	599.40	—
Porcentaje casos	—	—	33.3	41.17	—
<i>Multifuentes</i>					
Plazos (meses)	—	21.9	17.4	17.9	16.0
Montos promedio dólares	—	6,097.4	2,189.5	5,059.8	1,937.3
Porcentaje casos	—	30.4	20.7	27.7	27.5
<i>Bancos locales</i>					
Plazos (meses)	—	—	9.2	11.6	10.0
Montos promedio dólares	—	—	239.6	520.8	976.2
Porcentaje casos	—	—	10.7	8.7	32.7
<i>Banca pública</i>					
Plazos (meses)	14.0	24.2	23.3	36.8	14.0
Montos promedio dólares	7,666.6	5,040.0	6,032.0	6,126.4	7,075.0
Porcentaje casos	75.0	90.0	90.0	67.0	60.0

A lo largo del análisis se viene manejando la hipótesis de que existe relación entre la variable montos de los créditos y la oportunidad de inversión y/o capitalización. En el capítulo tres sobre el uso de los créditos por fuente, se muestra también la existencia de relación entre plazos e inversión. En todos los casos de fuentes que otorgaron créditos, se muestra una relación entre estas dos variables, en el caso de la banca pública y los casos que usan múltiples fuentes es donde la tendencia se muestra más fuerte, también estas dos fuentes son las que otorgan los plazos más largos y montos más grandes.

Por otro lado, si observamos los datos (plazos y montos) de los casos que no declaran haber realizado inversiones se muestra que son en todos los casos, los que recibieron los montos promedio y plazos más bajos en relación a los que declararon haber realizado inversiones. En el caso de los organismos de desarrollo y los bancos locales son los que otorgan los montos de crédito más bajos, en el caso de la banca pública y los multifuentes, aunque otorgan montos importantes, éstos son mucho más bajos que en los casos de productores que declararon inversiones y sus plazos promedio son también de los más bajos.

Cuadro 46

Plazos y montos promedio de los casos que usaron los créditos en gastos de operación (no inversión fija), según fuente de financiamiento

Tipo de fuente	1991	1992	1993	1994	1995
<i>Organismos de desarrollo</i>					
Plazos (meses)	7.0	7.0	8.9	6.7	7.7
Montos promedio dólares	550.0	235.8	235.8	159.3	242.6
<i>Multifuentes</i>					
Plazos (meses)	5.4	6.5	7.2	7.2	8.4
Montos promedio dólares	628.0	350.0	500.8	2,300.0	3,268.6
<i>Bancos locales</i>					
Plazos (meses)	6.3	6.0	7.2	8.2	7.0
Montos promedio dólares	133.6	147.7	147.0	252.1	380.0
<i>Banca pública</i>					
Plazos (meses)	5.0	6.0	12.0	9.0	5.5
Montos promedio dólares	14,000.0	2,450.0	1,800.0	1,700.0	1,660.6

En una evaluación reciente (septiembre 1996), sobre las experiencias del Instituto de Acción Social Juan XXIII, de la Universidad Centroamericana-UCA, también se encontraron resultados importantes en los niveles de capitalización en tres estratos de productores estudiados (finqueros, campesinos finqueros y campesinos pobres).

Los niveles de crecimiento del capital fijo (hato, infraestructura y plantaciones) en casos que recibieron créditos con plazos entre 3-4 años alcanzan tasas de 40 por ciento, 70 por ciento y de más del 100 por ciento respectivamente. Estos niveles de capitalización muestran la importancia del otorgamiento de recursos financieros bajo condiciones de políticas que se adapten a las demandas y oportunidades de los usuarios y del mercado.

Las diferencias de las tasas de capitalización acumulada entre estos tres estratos, se explican por los niveles de capitalización inicial de los usuarios, las unidades económicas más capitalizadas tendrán una tasa de crecimiento menor por cada unidad monetaria de inversión. Mientras que las unidades con mucha capacidad ociosa tendrán una tasa de crecimiento relativo mayor.

Lo discutible de este tipo de experiencias de financiamiento es la sostenibilidad de la institución financiera, que al contrario de muchas organizaciones de desarrollo actualmente se debaten en la búsqueda de sostenibilidad financiera a costa de la sostenibilidad de los usuarios, de sus programas.

4. Tasas promedio de la capitalización

Es importante analizar las tasas de crecimiento o descapitalización que han tenido las familias rurales, usuarias o no usuarias de crédito en los últimos 4 años. De manera general las familias que han tenido acceso al crédito de la banca pública y los que han accedido a varias fuentes a la vez (múltiples fuentes) son quienes han tenido el crecimiento de capital promedio más alto, en comparación con los que acceden a otras fuentes y en relación a los que capitalizan sin tener acceso a ninguna de las fuentes de crédito presentes en los territorios estudiados.

Las familias que acceden a los bancos locales, a los organismos de desarrollo, y a los prestamistas, tienen crecimientos de capital relativamente más bajos que las familias sin acceso a crédito.

Los principales factores que explican las diferencias en cuanto al tamaño promedio de la capitalización lograda, son en parte plazos largos y montos relativamente altos (caso de los financiados por la banca pública y multifuentes), estas condiciones han permitido que las familias puedan hacer inversiones de largo plazo (ganadería y plantaciones), de hecho en acápite posteriores se podrá ver la contribución de cada fuente en la financiación de inversiones directas de los productores estudiados.

Otro factor importante que puede explicar en parte las diferencias de capitalización, son los costos del dinero (caso de los prestamistas-usura); en efecto los casos estudiados que reciben crédito de este sector financiero tienen los valores promedio de crecimiento del capital más bajo de todos

los grupos. Este elemento también puede ser válido para otros casos de intermediarios financieros, que además de tener la mayor parte de su cartera colocada en créditos de corto plazo, los costos reales del dinero para el productor no son nada bajos (ver acápite de los mercados financieros).

Cuadro 47

Capitalización promedio de las unidades según fuentes de financiamiento, 1992-1995
(en miles de dólares)

Tipo de fuente	Capital fijo inicial	Capital fijo actual	Variación capital fijo	Variación Porcentaje
Banco local	4,894	5,181	288	6
Banca pública	32,074	39,605	7,532	19
Multifuentes	19,535	21,390	1,855	9
Organismo de desarrollo	5,954	6,111	157	3
Prestamista/com.	18,139	18,254	115	1
Sin crédito	5,762	6,184	422	7

En el cuadro 47 se puede observar que los usuarios de la banca pública y los que acceden a múltiples fuentes son los que han logrado un mayor crecimiento relativo (19 y 9 por ciento relativamente). Las familias que no tienen acceso al crédito y los usuarios de los bancos locales tienen un comportamiento muy similar. Es difícil entonces afirmar que el crédito en estos casos haya contribuido mucho a la capitalización, ya que el grupo de control que no accede al crédito tiene igual tendencia.

Por otro lado, es importante también observar que las familias que han presentado los crecimientos relativos más bajos de su capital son los que acceden a créditos de los prestamistas individuales (usura), esto se explica por los altos costos del dinero (6.7 por ciento promedio mensual) y por sus plazos muy cortos (2 meses promedio) y las modalidades de reembolsos, pagos periódicos. Con estos costos y bajas estas condiciones, solamente las unidades económicas que tienen actividades generadoras de ingresos periódicos y con altas tasas de rentabilidad pueden ser competitivos, es muy difícil encontrarse en el sector agropecuario este tipo de unidades, a excepción de los productores que tienen comercio y/o pequeña industria.

Heterogeneidad rural y competitividad

El impacto que puede tener un crédito en la unidad económica no depende solamente de las condiciones antes mencionadas, la rentabilidad de las actividades económicas a las que se dedican los productores es clave, y esto obviamente tiene que ver con los tipos de unidades económicas. Por otro lado, las condiciones en que las distintas fuentes ofertan sus recursos es otro elemento importante (montos, plazos, costos, modalidad de pago). En este acápite se analizarán los resultados comparados a nivel de tipos de unidades y según la fuente de acceso al crédito, los resultados se pueden en el cuadro 48.

Cuadro 48

Capitalización de familias rurales, por tipo de unidades económicas y fuente de financiamiento período 1992-1995 (en porcentajes)

Tipo de fuente	A	MS/C	CP	CF	F	MGEC/S
Banco local	7	29	3	4	—	—
Banca pública	—	—	52	5	18	80
Multifuentes	2	16	12	3	11	2
Organismo de desarrollo	—	—	2	3	—	—
Prestamista/com.	—	—	10	6	-3	—
Sin crédito	4	10	6	6	5	25

A = asalariados; MS/C = microempresarios de servicios/comercio; CP = campesinos pobres; CF = campesinos finqueros; F = finqueros; MGEC/S = Mediana/gran empresa de comercio y servicios.

Si se analizan las familias no usuarias de crédito, se observa que los tipos microempresarios, la mediana y gran empresa de comercio y servicios son los dos tipos más competitivos sin acceso al crédito; los que lograron acumular en los últimos 5 años tuvieron crecimientos del 10 y 25 por ciento respectivamente. Ahora bien, cuando la microempresa de comercio y servicios obtuvo créditos en los dos casos (bancos locales y multifuentes), los niveles de crecimiento del capital fueron relativamente mayores (29 y 16 por ciento respectivamente); para el caso de la mediana y gran empresa, financiada exclusivamente por la banca pública en los últimos cinco años, su nivel de capitalización cuando tuvieron crédito fue muy superior a los que no acceden a créditos (80 por ciento en los cinco años).

En el caso de los tipos campesinos pobres sólo los que acceden a créditos de la banca pública y de multifuentes tienen niveles de capitali-

zación promedio superior a los que no usan créditos (52 y 12 por ciento respectivamente, contra 6 por ciento de los que no acceden a créditos). A pesar de que los campesinos pobres son uno de los estratos más financiados por los intermediarios financieros de desarrollo, es también el que muestra menos posibilidades de crecimiento. Algunas de las razones que explican estos resultados son: por un lado, las condiciones bajo las cuales la mayoría de intermediarios financieros están ofertando sus servicios; y por otro lado, la mayor parte de los campesinos pobres encuestados, están ubicados en zonas de San José de Masatepe y Los Altos de Masaya, y desarrollan sistemas de producción basados en la agricultura anual (granos básicos, venta de mano de obra, etc.), son economías muy frágiles.

En los campesinos finqueros, con acceso a crédito, la tendencia de capitalización es importante, 70 por ciento de los casos capitalizan, contra sólo el 30 por ciento de este mismo estrato cuando no accede a crédito. Cuando se analizan las tasas de crecimiento promedio en los cinco años muestran una relación negativa con el crédito, el incremento de capital de los que reciben crédito es inferior al promedio de los que no reciben créditos.

Otro factor importante a considerar es el de los plazos promedio de los campesinos finqueros, es más bajo en el caso de los que reciben créditos de largo plazo y en el promedio global es más bajo que el plazo que consiguen los finqueros (10 meses contra 19 meses), pero no es más bajo que el de los campesinos pobres, que sólo consiguen 8 meses plazo en promedio.

5. Contribución del crédito en las inversiones

Del total de casos encuestados, 233 casos realizaron algún tipo de inversión en el período evaluado (77.9 por ciento de la muestra), sin embargo sólo el 76.4 por ciento de los casos que declara haber realizado inversiones, presenta crecimientos positivos en su capital fijo, esto significa que un 23.6 por ciento de los casos no logra hacer inversiones suficientes que les permita reproducir sus bienes de capital de capital fijo (descapitalizan).

En el cuadro 49, se presentan las principales inversiones y la fuente de financiamiento de las mismas, según la muestra los 233 casos que realizaron inversiones, realizaron 377²⁹ inversiones en el período 1992-95 (plantación, tierra, hato y medios), en términos generales sólo un 16.7 por

29 El dato se refiere al número de inversiones en el período 1992-95; por tanto la suma no corresponde al número de casos encuestados, puesto que algunos casos realizaron varios tipos de inversiones a la vez.

ciento de estas inversiones se ha financiado con crédito y el 83.3 por ciento se ha realizado con ingresos familiares.

Otro aspecto relevante es que del total de las inversiones, el 25.5 por ciento corresponde a plantaciones y en menor proporción están las inversiones en ganadería con un 15.11 por ciento y un 12.5 por ciento invierte en tierras. Sin embargo, el crédito contribuye más a las inversiones en ganado, 44 por ciento; y en segundo lugar a las inversiones en plantaciones, 25 por ciento; las inversiones en medios de producción y en tierras casi en su totalidad (93.6 y 94 por ciento respectivamente), se han hecho con recursos propios de la familias (ahorros).

Cuadro 49

Contribución del crédito en las inversiones directas en plantaciones, ganado y tierras

Tipo de inversión	Totales	Inversión con crédito	Inversión sin crédito
Total	377	63	314
Porcentaje	100.00	16.70	83.20
Plantaciones	96	24	72
Porcentaje	25.50	25.00	75.00
Ganado	57	25	32
Porcentaje	15.11	44.00	56.00
Inversión en medios	177	11	166
Porcentaje	46.90	6.30	93.60
Tierra	47	3	44
Porcentaje	12.50	6.00	94.00

Por otro lado, en el cuadro 50 se puede observar un análisis más detallado de las contribuciones de las fuentes de financiamiento en las inversiones directas. Las instituciones que más han contribuido a la inversión directa han sido la banca pública 6.36 por ciento; bancos locales, 4.77 por ciento; y un grupo de fuentes que ha financiado a los mismos clientes (multifuentes) contribuye en un 4.24 por ciento.

Se puede observar que el crédito sí juega un papel importante en las inversiones y lo más notable es la complementariedad del mismo con los ingresos de las familias, mientras hay inversiones que las familias hacen con el crédito por ser estas demandantes de recursos líquidos (caso del ganado); hay otras cuyo principal recurso de inversión es trabajo y material vegetativo, caso de las plantaciones. Generalmente este no es un

recurso limitante para las familias campesinas, sí lo son muchas veces los recursos monetarios (momentos de iliquidez).

En el caso de las inversiones en tierras se compran fundamentalmente con ganado, esto significa que si las personas pueden acumular en ganado, también podrán comprar más tierras en el mediano plazo, siendo esto un efecto indirecto del crédito. En el cuadro 50 se puede observar que la mayor parte de las inversiones en tierras son realizadas con la venta de ganado y en menor medida con ahorros monetarios de la familia, y aun en menor medida recurren al crédito para poder hacer este tipo de inversiones.

Cuadro 50
Contribución de las fuentes de financiamiento en las inversiones 1992-1995

Tipo de inversión	Total	BL	BP	OD	MF	Ingresos	VByA
Total general	377	18	24	5	16	265	49
Porcentaje	100.00	4.78	6.37	1.32	4.25	70.29	12.99
Plantación	96	5	7	2	10	69	3
Porcentaje	25.50	5.20	7.30	2.00	10.4	72.00	3.00
Ganado	57	8	14	0	3	27	5
Porcentaje	15.11	14.00	25.00	0	5.00	47.00	9.00
Inversión en medios	177	4	3	1	3	151	15
Porcentaje	46.90	2.25	1.69	0.67	1.69	85.30	8.40
Tierra	47	1	0	2	0	18	26
Porcentaje	12.50	2.00	0	4.00	0	38.00	56.00

BL= banco local; BP = banca pública; OG = organismo de desarrollo; MF = multifuentes; VB y A = venta de bienes y animales.

Las especificidades zonales y los tipos de inversión

En el cuadro 51 se presentan los datos de las principales inversiones realizadas en el período 1992-1995; a nivel de zona en términos generales Wiwilí, Nancimí y San José de Masatepe presentan las tendencias más fuertes en la inversión (35.27; 27.32 y 20.4 por ciento respectivamente). En cuanto al tipo de inversión se destacan el guineo en Nancimí, café y frutales para el caso de San José de Masatepe y Wiwilí.

Cuadro 51
Distribución de las inversiones a nivel de zona

Tipo de inversión	Total	San José	Nancimí	Los Altos	Wiwilí
Total	377	77	103	64	133
Porcentaje	100.0	20.40	27.32	8.31	35.37
Plantación	96	27	39	8	22
Porcentaje		28.10	40.60	8.30	22.90
Ganado	57	3	16	10	28
Porcentaje		5.30	28.10	17.50	49.10
Inversión en medios	177	38	39	42	38
Porcentaje		21.50	22.00	23.70	32.80
Tierra	47	9	9	4	25
Porcentaje		19.10	19.10	8.50	52.20

Los Altos de Masaya es una zona donde no hay muchas condiciones agroecológicas para la inversión de plantaciones como el café o el guineo/plátano; por tanto, la tendencia de este tipo de inversiones no es la más importante, sí revisten cierta importancia las inversiones en medios de producción y en menor medida la ganadería, el 23.7 por ciento de las inversiones en medios fue realizada por productores de los Altos de Masaya y un 17.5 por ciento de las inversiones en ganado. Si analizamos las tendencias dentro de la zona, el 65.6 por ciento de las inversiones en Los Altos de Masaya, son medios de producción, esto debe tener un efecto positivo ya sea en cambios estructurales de la unidad (caso de medios que permiten cambios de actividades) o mejoras en el sistema técnico de producción.

En el cuadro 52 se muestra la tendencia de inversión según tipos de unidades económicas, a nivel general los tipos campesinos finqueros y los campesinos pobres tienen los mayores porcentajes de inversiones; sin embargo hay que tener cuidado con el manejo de estos datos, ya que la muestra puede estar sesgada a tener una mayor representatividad de estos dos estratos.

Cuadro 52
Tendencias de inversión de los diferentes estratos de productores

Tipo de inversión	Total	A	MS	CP	CF	F	MES	MEA
Totales	377	29	18	121	133	44	10	22
Porcentaje	100.0	7.69	4.77	32.09	35.27	11.67	2.65	5.80
Plantaciones	96	9	0	35	38	10	0	4
Porcentaje		31.00		29.40	42.20	50.00		40.00
Ganado	57	5	2	12	24	9	1	4
Porcentaje		17.20	9.50	10.10	26.70	45.00	10.00	40.00
Medios	177	12	13	65	55	16	7	9
Porcentaje		41.40	61.90	54.60	61.10	80.00	70.00	90.00
Tierra	47	3	3	9	16	9	2	5
Porcentaje		10.3	14.30	7.60	17.80	45.00	20.00	50.00

A = asalariados; MS = microempresa de servicio; CP = campesinos pobres; CF = campesinos finqueros; F = finqueros; MES = mediana empresa de servicios; MEA = mediana empresa agropecuaria

A nivel de tipos de unidades económicas las tendencias de inversión son crecientes en relación al nivel de capitalización de las unidades económicas, son los estratos campesinos finqueros (61.1 por ciento); finqueros (80 por ciento) y medianas empresas agropecuarias (90 por ciento) los que presentan las tendencias más fuertes en cuanto a inversión (ver cuadro 52).

a. La inversión en plantaciones por zona

Al igual que existen tipos de unidades económicas con capacidades distintas para invertir, también existen diferencias zonales, que están determinadas por las condiciones agroecológicas y de mercado de cada una de ellas. En el cuadro 53 se pueden observar las tendencias de inversión según zonas geográficas, los territorios de Nancimí, San José de Masatepe y Wiwilí son los que presentan las tendencias de inversión más fuertes, de un total de 96 casos que realizan inversiones en plantación, el 40.6 por ciento está ubicada en Nancimí; el 28 por ciento en San José de Masatepe; y el 22.9 por ciento en Wiwilí. Estas diferencias se relacionan con una trayectoria histórica de estas cuatro zonas, Wiwilí y San José de Masatepe son zonas cafetaleras y diversificación en frutales para el caso de esta última zona.

Nancimí es una zona de fuerte producción de musáceas (guineo); los Altos de Masaya se caracteriza por ser una zona que históricamente ha

sido monocultivista, el algodón en los años setenta y productora de granos básicos (maíz, sorgo) en los años ochenta y tendencialmente tiene una mayor diversificación en la última década, pero aún con peso muy fuerte en cultivos anuales o semiperennes (maíz, sorgo, maní, tubérculos, etc.). Las tendencias de inversión en este tipo de zonas probablemente estén expresadas en la inversión en medios de producción, tecnología, mejoramiento de los suelos, (terrazas, fertilidad orgánica, etc.), sin embargo estos aspectos no fueron tratados en la evaluación.

Cuadro 53

Inversión en plantaciones en las zonas de estudio

Tipo plantación	Total	Los Altos	San José	Nancimí	Wiwilí
Total general	96	8	27	39	22
Porcentaje	100.0	8.8	28.1	40.6	22.9
Café	25	—	13	—	12
Porcentaje	26.0	—	48.1	—	54.5
Guineo	43	3	—	37	3
Porcentaje	44.8	37.5	—	94.9	13.6
Plátano	4	2	2	—	—
Porcentaje	4.4	25.0	7.4	—	—
Café + guineo	9	—	3	—	6
Porcentaje	9.4	—	11.1	—	27.3
Frutales	9	3	5	1	—
Porcentaje	9.4	37.5	18.5	2.6	—
Fruta + café	1	—	1	—	—
Porcentaje	1.0	—	3.7	—	—
Cacao	1	—	—	—	1
Porcentaje	1.0	—	—	—	4.5
Arboles + frutas	4	—	3	1	—
Porcentaje	4.2	—	11.1	2.6	—

Si se observan las tendencias de inversión dentro de las zonas, se evidencia que en el caso de Wiwilí y San José de Masatepe el cultivo del café ocupa el mayor peso en las inversiones; San José de Masatepe, 59.2 por ciento (48.1 por ciento con árboles y 11.1 por ciento asociado con guineo); y en el caso de Wiwilí 81.8 por ciento (54.5 por ciento asociado con árboles y 27.3 por ciento asociado con guineo); en el caso de Nancimí las tendencias de inversión son altamente concentradas en la producción

de guineo (94.9 por ciento). En San José de Masatepe también 5 casos, que significan el 18.5 por ciento de los que tienen plantaciones, hacen inversión en frutales, lo que responde a características zonales (cercanía al mercado, condiciones agroecológicas adecuadas, etc.); de igual manera en Los Altos de Masaya, de los pocos casos que han invertido en plantaciones, el caso de los frutales es uno de los más importantes.

b. La inversión en ganado y tierras

En el cuadro 54 se observan las tendencias zonales de la inversión en ganado y en tierras, dos tipos de inversiones que están muy vinculadas; por un lado, la ganadería en nuestro país es muy extensiva y demanda mucha tierra; y por otro lado, los productores que compran tierras pasan primero por un período de capitalización en ganado para luego hacer inversiones en tierras (típico en zonas de frontera agrícola, como el caso de Wiwilí). De un total de 104 casos que invirtieron en tierras y ganado, el 50.9 por ciento está en Wiwilí; el segundo porcentaje más importante está en Nancimí 24 por ciento; Los Altos de Masaya con un 13.5 por ciento; y San José de Masatepe, 11.5 por ciento.

Las zonas con los porcentajes más altos de este tipo de inversión son dos zonas bastante extensivas, con presencia importante de la ganadería, y en la cual la tierra no es el factor limitante primordial.

Cuadro 54
Distribución de la inversiones realizadas de 1992 a 1995 a nivel de zonas

Tipo de plantación	Total	Los Altos	San José	Nancimí	Wiwilí
Total general	104	14	12	25	53
Porcentaje	100.0	13.46	11.5	24.0	50.9
Inversión en ganado	57	10	3	16	28
Porcentaje	54.8	71.40	25.0	64.0	52.0
Inversión en tierras	47	4	9	9	25
Porcentaje	45.2	28.60	75.0	36.0	47.2

Dentro de cada zona, las tendencias de inversión entre tierras y ganado tienen un comportamiento que es coherente con las características históricas de las zonas, es claro ver que en el caso de Wiwilí una zona cafetalera-ganadera las tendencias son relativamente proporcionadas, el 52.8 por ciento de las inversiones es ganado y el 47.2 por ciento es tierra. En el caso de Nancimí y Los Altos de Masaya también hay tendencias fuertes de inversión en ganado 64 por ciento y 71.4 por ciento respectivamente; en el caso de inversión en tierras los porcentajes de compras de

tierras en estas dos zonas son menores, 36 por ciento Nancimí y 28.6 por ciento Los Altos de Masaya.

Cuadro 55

Tamaño de la inversión en tierras según zona geográfica

Tipo de plantación	Total	Los Altos	San José	Nancimí	Wiwilí
Inversión en tierra (mzs.)	1,075.10	41.60	7.50	96.25	929.75
Promedio	22.80	10.40	0.86	10.60	37.10
Porcentaje del total	100.00	3.87	0.70	8.95	86.48

Por otro lado, si se analiza quiénes son los que compran las mayores cantidades de animales y tierras, se puede observar que en el caso de la tierra de un total de 1,075.1 mz compradas en los últimos cinco años, el 86.4 por ciento fue comprada en Wiwilí y menos del 10 por ciento fue comprada en Nancimí.

Cuadro 56

Tamaño de la inversión en ganado según zona geográfica

Tipo de plantación	Total	Los Altos	San José	Nancimí	Wiwilí
Inversión en ganado	317	24	3	118	172
Promedio	5.5	2.4	1.0	7.3	6.0
Porcentaje del total	100.0	7.5	1.0	37.2	54.3

Las inversiones en ganado son también concentradas según zonas, al igual que las inversiones en tierras se concentran en Wiwilí y en Nancimí, dos zonas bastante extensivas, de un total de 317 vientres que se han comprado según la encuesta, el 54.2 por ciento fue comprado por los productores de Wiwilí; el 37.2 por ciento por productores de Nancimí; y sólo un 8.5 por ciento fue comprado por productores de Los Altos de Masaya y San José de Masatepe, que son dos zonas periurbanas con una alta presión por la tierra, en donde predominan los campesinos pobres y campesinos finqueros con poca tierra.

6. Conclusiones y recomendaciones

- En términos generales las diferencias de capitalización encontradas entre los usuarios de crédito y las familias no usuarias de crédito, no son muy significativas. Tendencialmente se observa que el número de familias usuarias de crédito que logran acumular es ligeramente superior (65 por ciento contra un 53 por ciento). Esto significa que el proceso de capitalización actual de las familias rurales, está siendo influenciado por otros factores económicos que necesariamente no son el crédito.
- Es evidente que las posibilidades de acumulación de las familias, están relacionadas a las capacidades iniciales y potenciales de generación de ingreso en el corto plazo, es así que los sectores que muestran más potencial de acumulación son las unidades económicas que tienen actividades más dinámicas y rentables (microempresa, mediana-gran empresa de comercio y servicios; y los finqueros), y/o las unidades agropecuarias con mayor capital y con más altos ingresos.
- Se evidencia que las familias usuarias de créditos, tienen mayores posibilidades de acumulación cuando éstas acceden a créditos de largo plazo. Cuando comparamos las tendencias de capitalización de los estratos *campesinos pobres*, *campesinos finqueros* y *finqueros*, la oportunidad de acumulación varió significativamente en comparación cuando estos mismos tipos accedieron a créditos de corto plazo. Los campesinos pobres pasan de un 47 por ciento que acumula con créditos de corto plazo, a un 89 por ciento con crédito de largo plazo; los finqueros cambian de 64 a 93 por ciento.
- Los efectos del crédito son también diferenciados según la fuente de crédito a la que acceden las familias; los usuarios que obtuvieron créditos de las instituciones que los otorgan a más largo plazo, montos importantes y con costos del dinero no extremadamente altos, son los que han logrado las mayores tasas de crecimiento de su capital.
- Contrariamente a lo que se debería de esperar, ninguna de las instituciones que se proclaman de desarrollo, encontradas en los territorios en estudio, han logrado importantes efectos en la capitalización. En gran medida las razones que explican este comportamiento son las condicionalidades de los servicios que ofertan las nuevas instituciones de servicios financieros, fundamentalmente plazos, montos pequeños, modalidad de reembolsos.

- Una bondad de las nuevas instituciones que prestan servicios financieros, es que han convertido en sujetos de crédito a sectores económicos locales que nunca habían sido sujetos de la banca formal (comerciantes locales, artesanos, asalariados, etc.). Esto induce a una nueva visión del desarrollo local por un lado; pero también entran a competir con un sector del mercado financiero que es la usura, que operaba sólo en este segmento.
- Si se quiere realmente tener un impacto importante en la capitalización de las familias, los bancos locales deben buscar un mejor balance entre créditos de corto y largo plazo. Esto no significa hacer crédito dirigido, el solo hecho de ampliar los plazos permite a los productores mejores oportunidades de inversión.
- Las zonas periurbanas, al igual que en la evaluación de 1993 realizada en Los Altos de Masaya, San José de Masatepe y el Valle de Laguna, mostraban poca tendencia de usos de los créditos en inversiones directas. Estas tendencias pueden deberse al tipo de dinámicas económicas de estas zonas (una fuerte inserción en el mercado, actividades comerciales, servicios y artesanía) y con alta rentabilidad; al conseguir recursos financieros los prestatarios estarán interesados en colocarlos en actividades de alta rentabilidad y de alta rotación; pero no están haciendo inversiones que impliquen inmovilización de recursos.

Conclusiones y recomendaciones

1. Conclusiones generales

Caracterización de los mercados financieros rurales

Los mercados financieros en las zonas rurales de Nicaragua están conformados por una gran diversidad de agentes que ofertan crédito. De hecho, en un mismo territorio se encuentran tanto a prestamistas/usureros, como a bancos privados u organismos de desarrollo, según la composición social y económica del mismo. En las zonas cafetaleras por ejemplo, predomina el financiamiento por parte de los comerciantes y exportadores de café, mientras en zonas periurbanas como Los Altos de Masaya se observa una mayor presencia de organismos de desarrollo e instituciones financieras no reguladas por la Superintendencia de Bancos, con fines de promover el desarrollo de la población rural empobrecida.

Al momento de levantar la encuesta, aproximadamente un 15 por ciento de la población en las respectivas zonas está asociado a uno de los bancos locales de Nitlapán; un 45 por ciento de las familias usa alguna o varias de las otras fuentes de crédito y un 40 por ciento nunca ha tenido crédito entre 1991 y 1995. En total, la población encuestada tiene acceso a 47 fuentes de crédito diferentes, incluyendo a los cuatro bancos locales.

Cada tipo de fuente tiene una clientela diferenciada. Los bancos públicos o privados financian a todos aquellos tipos de unidades económicas que tienen actividades agropecuarias, con mayor peso en los campesinos finqueros y los finqueros. Las instituciones financieras no reguladas, además de Nitlapán, y los organismos de desarrollo financian ante todo a los sectores más pobres, ya que donde operan (San José de Masatepe y Los Altos de Masaya), éstos representan a la mayoría de la población. También la clientela de los prestamistas pertenece a los sectores más pobres de las zonas rurales. Los comerciantes prestamistas, mayoritariamente comerciantes o exportadores de café, tienen como clientes a los campesinos finqueros y los finqueros productores de café. Finalmente, se observa que son los bancos locales los que tienen la mayor diversidad de clientes, ya que tienen de todos los sectores económicos, con mayor peso en los campesinos pobres y campesinos finqueros.

Las instituciones crediticias tienen condiciones de préstamos muy diversas. Los montos prestados van de unos 250 a 300,000 córdobas en

1995. En promedio, los comerciantes prestamistas otorgan los préstamos más altos, seguidos por los bancos públicos con montos de entre 16,000 y 39,000 córdobas. Después siguen los bancos locales y los organismos de desarrollo (3,800 y 3,000 córdobas respectivamente) y finalmente los prestamistas individuales y las instituciones financieras no reguladas (2,400 y 1,300 córdobas respectivamente). En cuanto a los plazos, los bancos públicos otorgaron los plazos más largos (16 meses en promedio), seguidos de los bancos locales (8 meses) y los organismos de desarrollo (6 meses). El resto de las instituciones presta a menos de 6 meses de plazo.

Evidentemente los prestamistas/usureros cobran las tasas de interés más elevadas del mercado financiero (hasta 20 por ciento mensual), pero también son los menos exigentes en cuanto a garantías y trámites. Al otro lado de la escala están los organismos de desarrollo, con un promedio de 1.96 por ciento al mes, que prestan a condiciones más favorables. El resto de las instituciones tiene tasas de entre 2.41 y 3.19 por ciento mensual. Los bancos públicos, a pesar de tener una tasa de interés relativamente baja (2.54 por ciento mensual) en comparación de las demás fuentes, implican costos altos en tiempo de gestión del crédito para los clientes.

Con una pregunta sobre los usos que le dio la familia a cada crédito, se demostró que las que habían tenido un préstamo de un banco público o privado son las que más declararon haber utilizado el préstamo en inversión de capital fijo. Los usuarios de las otras fuentes dedican los créditos a usos principalmente agropecuarios, aunque una proporción significativa de los clientes de prestamistas individuales, bancos locales y comerciantes prestamistas usen los préstamos para actividades comerciales. En una comparación temporal, se nota que los bancos locales permiten cada vez más que las personas diversifiquen los usos, a favor de la inversión en capital fijo y el comercio.

Finalmente, en la caracterización de los usos de los créditos por tipo de unidad económica, resulta que son las familias más acomodadas del sector agropecuario las que más han declarado usar el crédito para invertir. Los sectores pobres usan la mayor parte de sus préstamos para comprar insumos y pagar mano de obra y servicios en sus actividades agrícolas. Los resultados sobre la evolución de los usos entre 1991 y 1995, demuestran que los campesinos finqueros tienden a utilizar cada vez más los créditos para inversión en capital fijo, mientras los campesinos pobres siguen usándolos en producción agrícola.

Impacto de los bancos locales en los mercados financieros rurales

El retiro paulatino de la banca pública de las zonas de estudio en el período analizado, no ha significado una disminución drástica de la oferta de

recursos crediticios, puesto que en el mismo período, han surgido nuevas iniciativas o han expandido sus servicios otras instituciones de financiamiento rural. Estas han contribuido de alguna manera a llenar el vacío dejado por la banca pública, como es el caso de los bancos locales en Nancimí o de otras organizaciones de desarrollo, caso de los Altos de Masaya y San José de Masatepe. En las zonas vinculadas a rubros de exportación como el café, son comerciantes y empresas exportadoras las que sustituyen los vacíos dejados por la banca pública.

Se pudo observar que por ahora, los bancos locales de las zonas de estudio tienen poca competencia por parte de otras instituciones financieras, a excepción de los dos territorios con presencia del cultivo del café (Wiwilí y San José de Masatepe), en donde comerciantes prestamistas y otras instituciones (COODEPAGRO en el caso de San José de Masatepe) inyectan grandes cantidades de recursos cada año. Sin embargo, las condiciones (plazos y tasas de interés) de estos créditos otorgados por los comerciantes, no incentivan a los productores a cambiar de fuente. Más bien, un segmento de los usuarios han utilizado ambas fuentes (banco local y comerciantes), por lo que son fuentes complementarias.

Un aspecto importante a destacar es el comportamiento de los costos del dinero entre 1991 y 1995 para cada una de las fuentes. Se puede observar la tendencia a la baja en el caso de los usureros y de los comerciantes prestamistas, a medida que crece la oferta de otras fuentes. Por otro lado, hay una tendencia a incrementar las tasas de interés por parte de las instituciones no reguladas y de desarrollo, tendiendo en términos generales a unificar de las tasas. El comportamiento de las instituciones no reguladas se explica, en parte, por las presiones a las que están sometidas por la búsqueda de sostenibilidad financiera.

Sólo se observa un probable efecto de los bancos locales sobre las otras fuentes en el caso de los prestamistas, donde un porcentaje importante de la clientela deja de usar este tipo de fuente cuando ha accedido a recursos de los bancos locales. Otro efecto positivo ha sido el de llenar en parte los vacíos dejados por la banca pública; un número importante de exclientes del BANADES está siendo financiado por los bancos locales que les ofertan cantidades importantes de recursos y plazos más o menos largos a partir de 1994. Además, es importante resaltar los efectos de complementariedad entre las fuentes, un buen porcentaje de usuarios de crédito y fundamentalmente productores que usan crédito de comerciantes prestamistas, complementan con los bancos locales, ya sea por la necesidad de llenar sus demandas en volumen o por conseguir condiciones diferentes, fundamentalmente en plazos.

En términos de penetración de los bancos locales en los mercados rurales, en los últimos dos años han tenido ritmos de crecimiento acelerado, ya sea por la apertura de nuevas operaciones, casos de Nancimí, o por

expansión de operaciones en términos del número de clientes y/o volumen de cartera. Para 1995 los bancos locales tienen una penetración promedio del 15 por ciento de las unidades económicas en las cuatro zonas de estudio y en el caso de Nancimí, alcanza más del 20 por ciento.

Impacto del crédito en el ingreso familiar

El impacto económico del crédito en los ingresos de las unidades económicas es diferenciado según el tipo de unidad; en términos generales se puede decir que el impacto es más evidente en unidades más capitalizadas y diversificadas. Las unidades económicas del tipo campesino pobre presentan dificultades para establecer actividades económicas que garanticen la rentabilidad de inversiones crediticias, ya que éstas tienen sistemas económicos muy frágiles, poco diversificados y en las actividades agropecuarias tienen pocas posibilidades de expandir su producción, al no ser por una vía de intensificación productiva (tierra, mano de obra y tecnológica).

Las unidades más capitalizadas (campesinos finqueros, finqueros y mediana empresa de comercio y servicios), indistintamente de la fuente de crédito que tengan, presentan por un lado importantes variaciones en el ingreso agropecuario; y por otro lado, un buen porcentaje de este tipo de unidades ha logrado reactivar o iniciar otras actividades económicas no agropecuarias en el período 91-95 (comercio, servicios, artesanía, etc.). Aunque con el estudio no se logran demostrar los cambios en ingresos de estas familias que han iniciado o reactivado actividades, se puede esperar que han contribuido a mejorar los niveles de ingresos en 1995.

El acceso a crédito de manera sostenida (4-5 años), parece mostrar cierta relación con los ingresos, puesto que familias que han tenido este tipo de acceso, muestran variaciones más importantes en ingreso. También es evidente el nexo entre capital e ingreso de las familias, ya que son generalmente unidades más capitalizadas y diversificadas las que muestran las mayores variaciones en el ingreso. Por tanto, de nuevo, se pone en evidencia la influencia que tiene la estructura económica y la existencias de actividades de alta rentabilidad en los resultados (caso del café, ganadería, comercio, servicios).

Impacto del crédito en la capitalización

De manera general el estudio pone en evidencia las tendencias de capitalización de las unidades económicas con acceso al crédito, en comparación con unidades que no han accedido a crédito en los últimos cinco años. También se evidencia que las tendencias de capitalización son diferenciadas según el tipo de unidad económica y según los niveles de ingreso. Son las unidades más capitalizadas y con mayor capacidad de generar ingresos estables las que han tenido las mejores oportunidades de capitalización.

Otro aspecto importante a resaltar es que la posibilidad de capitalización de las unidades económicas parece estar relacionada con los plazos y los montos de los créditos, más que con la tasa de interés, ya que indistintamente de la fuente de financiamiento, los diferentes tipos de unidades económicas mostraron altas posibilidades de capitalización cuando recibieron créditos de largo plazo, acompañado con montos lo suficientemente grandes.

El estudio también muestra tendencias diferenciadas en inversiones de largo plazo en las distintas zonas del estudio. Las zonas rurales de Wiwilí y Nancimí muestran, por un lado, las tendencias más fuertes en inversiones en plantaciones (café en el caso de Wiwilí y guineo en el caso de Nancimí) y por otro lado inversiones en ganado. Sin embargo, aunque las tendencias de inversión son fuertes, la contribución directa que ha tenido el crédito no parece ser tan alta, ya que menos del 20 por ciento de las inversiones totales han sido realizadas directamente con crédito. En la mayoría de las inversiones, las personas declaran haber realizado inversiones con ingresos familiares. Las condiciones de los créditos (fundamentalmente plazos) pueden, en parte, explicar los comportamientos; sin embargo si el ingreso es tan importante para hacer inversiones (se muestra en el estudio), créditos que permitan mejorar los ingresos en el corto plazo también tendrán efectos en inversiones de largo plazo.

Otro aspecto también importante es, que aunque casi el 80 por ciento de la muestra realizara inversiones en alguno de los cinco años que analizamos, no todos lograron tener crecimiento de su capital fijo, en comparación con el valor de su capital de 1991. Es probable que las inversiones fueron muy pequeñas, pero también se explican por los éxitos o fracasos de los tipos de inversión (no todas las inversiones son exitosas).

En zonas periurbanas como Los Altos de Masaya y San José de Masatepe, es donde menos se evidencia el impacto del crédito en la inversión directa. Es probable que tenga que ver con el tipo de estructuras económicas (artesanía, comercio, servicios, etc.); si son negocios ya establecidos, generalmente sus principales inversiones son stock de capital, factor que no analizamos en este estudio. Además, algunos negocios tienen demandas de inversión que implicarían Altos de Masaya montos, que no podrían ser cubiertos con el tamaño de préstamos que ahora están ofertando el tipo de intermediarios financieros a los que acceden.

2. Recomendaciones

- La relativa saturación del mercado en zonas como Los Altos de Masaya y San José de Masatepe, induce un riesgo de sobreendeudamiento de los usuarios, la expansión de los bancos locales estará

limitada en estas zonas y requiere de mayor rigor en la selección de los usuarios y en la medición de la capacidad de endeudamiento de los usuarios. En el mediano plazo estos bancos tendrían que seguir una estrategia de fusión de algunos bancos para poder alcanzar escalas de operación que les permitan ciertos niveles de rentabilidad y competitividad, no escapan de esta situación bancos como Quebrada Honda, El Valle de la Laguna, Los Altos de Masaya, El Comején y habrá que contemplar San José de Masatepe.

- Los bancos locales deben buscar una estrategia de captar otros segmentos del mercado no cautivos por sus competidores en el mercado local. Casos como el de Masatepe pueden ser de alto riesgo, la apertura de operaciones de la banca privada en este territorio, significaría una fuerte competencia para los bancos locales. Esta competencia es más importante aun por la reciente estrategia seguida por el banco local de Masatepe, la de atender un tipo de clientela que puede ser de alto interés para la banca privada.
- Otro elemento en contra de los bancos locales para poder competir en mercados donde otros están penetrando, serían la tasa de interés; en su reciente estrategia el programa está buscando mejores índices de sostenibilidad, vía el incremento de tasas de interés. La hipótesis que sustenta esta estrategia es que no es tan importante el costo del dinero, como el acceso o no acceso al crédito. Sin embargo, si bien es cierta en algunos casos, no se puede generalizar a todos los territorios ni a todas las épocas, ya que una expansión de otros operadores de servicios financieros en algunos territorios puede significar una fuerte competencia que presionaría por bajar los costos del dinero en el mercado local. Se evidencia en territorios donde han surgido nuevos intermediarios financieros y donde los prestamistas (usureros) han tenido que bajar sus tasas de interés. De hecho, no todos los sectores económicos están dispuestos a pagar altas tasas de interés. Si se toman en cuenta los montos y plazos que un prestatario podría conseguir de la banca privada, se puede afirmar que el productor tiene posibilidades de conseguir dinero a menores costos de los que ofrecen los bancos locales y el resto de la competencia.
- Por el lado de las contribuciones al desarrollo, la preocupación de alcanzar la competitividad y sostenibilidad en el corto plazo, está llevando a una estrategia de ir buscando los sectores que pueden pagar las más altas tasas de interés (tipo comercio); esto rápidamente puede alejarlos de los sectores rurales productivos y no sería la mejor manera de contribuir al desarrollo local. Desde nuestra visión los bancos deberán buscar un equilibrio entre:

La clientela que no es de interés para la competencia privada (pequeños productores, con ciertas capacidades de viabilizar sus sistemas y a su vez dispuestos a pagar los costos de mercado del dinero).

Disminuir el sesgo hacia el sector terciario (comercio, transporte y servicios). En la actual estrategia hay un sesgo hacia actividades comerciales y servicios, que es contraproducente tanto desde el punto de vista de qué contribuciones al desarrollo se quieren hacer, como también desde la competencia. Evidentemente el sector rural sería el último lugar al que podría penetrar la competencia privada, este es un factor importante a tomar en cuenta en la formulación de las estrategias que orientan el programa.

- En evaluaciones recientes de algunos programas en América Latina [PREAL, 1990] se han evidenciado que los resultados en generación de empleo e ingreso son diferenciados según sector productivo, y se afirma que los sectores comercio y servicios son generalmente actividades familiares que generan muy poco empleo y por tanto poca mejoría, visto desde la sociedad en su conjunto. Si se parte de estos argumentos, las recientes estrategias de los bancos locales de ubicarse más en sectores comerciales y de servicios, pueden significar entonces menos contribución al desarrollo local, visto éste como capacidad para generar empleo, más ingresos y más capitalización. En otras palabras, se podría afirmar que se está fomentando un tipo de desarrollo que no es el más ideal para el país, dado que se está tendiendo a apoyar a los sectores que crean menos empleo y capitalización. También habría que poner atención a la distribución de la riqueza que generan estos sectores; un incremento del ingresos de una unidad económica comercial o servicios mejora el ingreso de su propietario, pero puede tener poco efecto en la redistribución de ese ingreso. En el estudio se evidencia también que el sector comercial es muy solvente, pero a su vez es un sector que capitaliza relativamente poco en bienes de producción.
- A nivel de las políticas de crédito, el estudio del impacto evidencia algunos factores importantes que determinan las posibilidades de reactivación y/o capitalización de las familias rurales. Los bancos locales contribuirían más si pudieran, en la medida de lo posible, otorgar préstamos bajo condiciones de plazo y monto más adecuados a las demandas de las familias. Con esto no se quiere aludir de que sólo los créditos de largo plazo son eficaces para la capitalización y reactivación, pero sin embargo, el plazo es un factor importante para fomentar la capitalización de las unidades económicas, sobre todo aquellas especializadas en producción agropecuaria.

- La estrategia del Programa de Financiamiento de Nitlapán en los últimos años ha puesto todo su énfasis en la sostenibilidad financiera, prioridad fundamental si se toma en cuenta que el problema de contribuir al desarrollo no es un problema de corto plazo y por tanto se necesita construir instituciones permanentes, competitivas y económicamente viables. Sin embargo, lograr alcanzar la sostenibilidad, la competitividad y la viabilidad por la vía más fácil y a costa de los grupos meta por los cuales nace la iniciativa, deja de ser una iniciativa novedosa y se convierte en una experiencia común y corriente. Es más, esto cuestiona el discurso teórico e histórico de creer en la potencialidad del campesinado, o sea de los sectores excluidos de los programas de crédito convencionales.

- ¿No será que estamos siendo cada vez más excluyentes...?
- ¿No será que la incapacidad de algunos sectores, nosotros mismos la fabricamos...?
- ¿No será que nuestros métodos de trabajo no son para atender a este tipo de clientela...?

Si la competencia de los intermediarios financieros crece en algunos territorios donde operan los bancos locales, el programa deberá afinar los métodos para entrar a otro tipo de clientela, que en ese momento no está siendo atendida por los intermediarios financieros formales y por tanto no habrá competencia con otros agentes del mercado financiero en el corto plazo.

- Los bancos locales no son tan competitivos en tasas de interés, pero sí lo son en la atención al cliente, aunque este factor no esté tan distante del caso de los bancos públicos o privados. En el tiempo de gestión de un préstamo, los bancos locales están por debajo de los intermediarios que operan con capital de la banca (por ejemplo, los comerciantes prestamistas) y, por lo tanto, tardan más que los propios bancos privados para hacer sus desembolsos. Sin embargo, el hecho de que por ahora los bancos locales sean relativamente menos burocráticos, que las otras dos fuentes de financiamiento más importantes, no significa que no haya mejorar más.

Finalmente, ante las tendencias de expandir las operaciones y, a la vez, optar por métodos financieros más convencionales, existe el peligro de sobreburocratizar el proceso de otorgamiento de los préstamos. Un reto de los bancos locales será ser, por un lado, más profesionales y más sostenibles; y por el otro lado, ser más eficientes en atender al público, en otras palabras, ser menos burocráticos y más oportunos. Esto implica mejorar la tecnología financiera y buscar metodologías de trabajo más horizontales, con el fin de optimizar el capital social local.

Bibliografía

Almanza J. C., Ramírez Roustán E. (oct. 1994), *Estrategia de financiamiento territorial, Banco Asociación Campesina Matiguás*, Nitlapán, Matiguás. Mimeo.

Baumol, Blinder, Scarth (1986), *Micro-Economie, Principes et Politiques*, Editorial Etudes Vivantes, Canadá.

BID (nov. 1995), *Guía técnica para el análisis de instituciones financieras microempresariales*, Washington.

Brémond, Gélédan (1984), *Dictionnaire des théories et mécanismes économiques*, Francia. Ed. Hatier.

COSUDE (1994), *Espejito, espejito que me ves... (La autoevaluación en la cooperación al desarrollo)*, Berna.

COSUDE (1994), *Manual de la autoevaluación*, (cuaderno temático), Berna.

COSUDE (1992), *La evaluación externa en la cooperación al desarrollo*, Berna.

Diulio E.A. (1991), *Macroeconomía*, Editorial McGraw -Hill, México.

Doligez F. (1995), *Evaluación de impacto de la Red de bancos locales de Nitlapán - Diseño metodológico y primeros resultados*, IRAM, Francia.

Doligez F., Fournier Y. (1993), *Estudio regional de los mercados financieros rurales en Nicaragua, Municipio de Matiguás*, IRAM, Nitlapán, Managua.

Dauner I., (1996), *Mercados financieros en zonas rurales*, (versión preliminar), Capítulo 4, Nitlapán, noviembre, Managua.

Eberlin R. (1994), *Análisis de la situación del potencial agrícola de Nicaragua* (1. Informe preliminar de un proyecto de investigación sobre "Las perspectivas de desarrollo del sector agropecuario nicaragüense bajo las condiciones de un Programa de Ajuste Estructural"), Instituto de Economía Rural, ETH - Zürich, Suiza.

Fernández E., Artola N. (marzo 1993), *Avanzar cuestionando viejas estructuras de organización campesina*, Nitlapán, Managua. Mimeo.

Infras - Grupo de consultores (1995), *Lessons learnt from Impact Monitoring in Nepal*, Zürich.

Infras - Grupo de consultores (1991), *Impact Status Report No. 2: 1990*, (monitoreo del impacto de un proyecto de desarrollo integrado de la COSUDE en Nepal), Zürich/Kathmandu.

Miller R. L. (1986), *Macroeconomía moderna*, Ed. Harla, México.

Mosley P. (1993), *Metamorphosis from NGO to Commercial Bank: The Case of BANCOSOL in Bolivia* (Working Paper No. 4), University of Reading, Inglaterra.

Muñoz J. A. (junio 1994), *Rural Credit Markets and Informal Contracts in the Cochabamba Valleys*, Bolivia (Tesis de grado de la Universidad de Stanford).

NADEL (1995), *Glossary of Impact Assessment and Monitoring Terms*, Zürich. Mimeo.

Nitlapán, PIFA (enero 96), *Algunos apuntes teóricos sobre el comportamiento económico de la unidad de producción agropecuaria para formular hipótesis del impacto económico del crédito otorgado por Nitlapán*, Managua. Mimeo.

Nitlapán, PIFA (dic. 95), *Algunos apuntes sobre evaluación de impacto*, Managua. Mimeo.

Nitlapán, PIFA (1995), *Evaluación institucional de los bancos locales*, Managua. Mimeo.

Nitlapán - UCA (1995), *Diagnóstico de la producción agropecuaria en el interior del país, Análisis de Encuesta Rural 1995*, Managua. Mimeo.

Nitlapán (1995), *Propuesta de Proyecto en Wiwilí*, Managua. Mimeo.

Nitlapán (1995), *Estrategia de financiamiento en Wiwilí*, Managua. Mimeo.

Nitlapán (1995), *Estrategia de financiamiento de Nancimí*, Managua. Mimeo.

Nitlapán (1995), *Propuesta de Proyecto en Nancimí*, Managua. Mimeo.

Nitlapán (1995), *Estrategia de financiamiento para el desarrollo local: Zona Norte de Masaya*, Managua. Mimeo.

Nitlapán (1995), *Estrategia de financiamiento en los territorios de Fatima y San José*, (Última versión del I Borrador), Managua. Mimeo.

Nitlapán (oct. 1995), *Diagnostico del mercado financiero y estrategia de servicios financieros rurales en Zonas de Acción del P.F.L.*, Preparado para el Proyecto CEDEPER, Managua. Mimeo.

Nitlapán (1992), *Wiwilí, el desarrollo de una frontera agrícola*, Managua. Mimeo.

Varios autores (1995), *El crédito agrícola en el ambiente centroamericano*, POSCAE-UNAH, Editorial Guaymuras, Honduras.

Ruiz García A. (enero 1994), *Los sistemas de producción agropecuarios en Matiguás, Matagalpa*, Nitlapán, FAO, Managua.

Ruiz García A., Meeussen I. (1993), *Evaluación del impacto de crédito en las familias rurales (Masaya-Carazo): Tres estudios de casos*, Nitlapán, Managua. Mimeo.

SKAT, LBL (1993), *Extensión agrícola (una guía para asesores en zonas rurales)*, Lindau.

Steiner D. (1994), *Elemente zur Selbst-Evaluierung als Instrument für nachhaltige Entwicklung*, Zürich.

The Foundation for Development Cooperation (1992), *Banking with the Poor*, Australia.

Von Pischke J. D., Dale W. Adams (1980), *Fungibilidad y el diseño y evaluación de Proyectos de crédito agrícola*, Estados Unidos. Mimeo.

Wattel J., Ruben R., Caballero E. L., Krikke E. (1994), *Financiamiento rural alternativo - Experiencias con el crédito local no convencional*, Managua.

Wisniwski S. (1995), *Formas de ahorro y demanda potencial para ahorro institucionalizado en las áreas rurales de Bolivia*, Serie Temática sobre Mercados financieros rurales en Bolivia, Bolivia.

Zamorano (1995), *Sistemas de financiamiento en los Programas de Ajuste Estructural*, GTZ - Cooperation Scientific technique, Ed. Zamorano, Honduras.

Cuadros de caracterización de territorios

Resultados de la encuesta en Wiwilí

En Wiwilí se levantaron 74 encuestas: 36 socios del banco local; 8 sin crédito y 30 beneficiarios de otras fuentes de financiamiento.

El 63.5 por ciento tiene plantaciones permanentes, con un promedio de 7 manzanas, de los cuales el 85 por ciento posee café, con 6 manzanas promedio. En términos globales existe un promedio de 12 manzanas cultivadas por unidad económica.

El 68 por ciento tiene ganado, con un hato promedio de 31 cabezas y una carga animal de 0.5 unidades animales por manzana. Lo que quiere decir que hay alta disponibilidad de pastos.

Para cada unidad de trabajo físico hay 26 manzanas; por unidad económica tienen 4 unidades de trabajo físico y 6 unidades de consumo.

Wiwilí: Estructura de tenencia de la tierra

Estratos	Cantidad productores	Porcentaje productores	Superficie que controla	Porcentaje de superficie
Sin tierra	7	9.45	0.00	0.00
Menos de 10 mzs.	10	13.51	67.50	0.98
De 10 a 50 mzs.	24	32.43	599.00	8.63
De 50 a 100 mzs.	13	17.56	951.00	13.71
Más de 100 mzs.	20	27.05	5,319.00	76.68
Total	74	100.00	6,936.50	100.00

Wiwilí: Rangos de ingresos (en córdobas)

Rango ingreso bruto anual	Número de productores	Porcentaje productores	Ingreso promedio
Menos de 20,000	25	33.78	10,175
De 20,000 a 80,000	18	24.32	45,934
Más de 80,000	31	41.90	507,195
Total	74	100.00	227,085

Wiwilí: Usos del suelo

Usos	Número de casos	Porcentaje que tienen	Porcentaje no tienen	Promedio en mzs	Superficie en mzs.	Porcentaje superficie
Anuales	56	83.58	16.42	7.00	391.50	5.64
Pastos	53	79.10	20.90	97.50	5,168.00	74.54
Plantaciones	47	55.49	44.51	6.58	309.50	4.46
Tubérculos	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Montaña	31	46.26	53.74	18.11	561.50	8.08
Tacotal	21	31.34	68.66	15.95	335.00	4.82
Otros	16	23.88	76.12	10.46	171.00	2.46
Total	67*			103.52	6,936.50	100.00

* De 74 productores en total, 67 tienen tierra.

Wiwilí: Principales cultivos

Cultivos	Número de casos	Porcentaje	Manzanas promedio	Mzs. Rendimiento total	por mzs.	Unidad de medida
Café	40	54.00	6.22	249.00	11.20	qq/perg
Maíz	56	75.60	6.38	357.50	18.21	quintales
Frijol	48	64.80	3.78	181.50	11.66	quintales

Resultados de la encuesta de Nancimí

En Nancimí se levantaron 78 encuestas: 37 socios del banco local; 27 sin crédito y 14 beneficiarios de otras fuentes de financiamiento.

El 96 por ciento produce cultivos anuales con 4 manzanas promedio, de éstos producen maíz el 93 por ciento; y el 91 por ciento produce frijoles, con un promedio de 1.7 manzanas de frijol y 2.3 manzanas de maíz.

El 74 por ciento tiene plantaciones permanentes, con un promedio de 4 manzanas, de los cuales el 89 por ciento posee guineo, con 4 manzanas promedio de guineo.

En términos globales existe un promedio de 7 manzanas cultivadas; 4 unidades de trabajo físico; 5 unidades de consumo y 7 mzs para cada unidad de trabajo físico por unidad económica.

En Nancimí el 64.1 por ciento tiene ganado, con un promedio de 5 cabezas por finca. Con una 0.63 unidad animal por manzana.

Nancimí: Estructura de tenencia de la tierra

Estratos	Cantidad productores	Porcentaje productores	Superficie que controla	Porcentaje de superficie
Sin tierra	1	1.28	0.00	0.00
Menos de 10 mzs.	29	37.20	139.50	8.25
De 10 a 50 mzs.	43	55.12	899.75	53.10
De 50 a 100 mzs.	2	2.56	160.00	9.44
Más de 100 mzs.	3	3.84	495.00	29.21
Total	78	100.00	1,694.25	100.00

Nancimí: Rangos de ingresos (en córdobas)

Rango ingreso bruto anual	Número de productores	Porcentaje productores	Ingreso promedio
Menos de 20,000	51	65.40	9,924
De 20,000 a 80,000	23	29.48	33,681
Más de 80,000	4	5.12	149,162
Total	78	100.00	24,070

Nancimí: Usos del suelo

Usos	Número de casos	Porcentaje	Promedio en mzs	Superficie en mzs.	Porcentaje superficie
Anuales	75	97.40	4.14	311.00	18.35
Pastos	44	57.14	18.23	802.50	47.40
Plantaciones	58	75.32	4.21	244.50	14.43
Tubérculos	2	2.59	0.50	1.00	0.05
Montaña	15	19.48	7.86	118.00	6.96
Tacotal	18	23.37	9.19	165.50	9.76
Otros	17	22.07	3.04	51.75	3.05
Total	77*		22.00	1,694.25	100.00

* Del total de encuestados existe uno sin tierra, por lo que se presentan 77 casos.

Nancimí: Principales cultivos

Cultivos	Número de casos	Porcentaje	Manzanas promedio	Mzs. Rendimiento total	por mzs.	Unidad de medida
Guineo	52	66.66	4.06	211.25	14.78	miles
Maíz	70	89.74	2.37	166.50	13.37	quintales
Frijol	68	87.17	1.74	118.50	7.24	quintales

Resultados de la encuesta de los Altos de Masaya

En Los Altos de Masaya se levantaron 72 encuestas: 35 socios del banco local; 20 sin crédito y 17 beneficiarios de otras fuentes de financiamiento.

El 41.66 por ciento tiene ganado, con 7 cabezas promedio y 4 unidades animales por manzana de pastos. Un promedio de 9.48 manzanas cultivadas; 4.46 unidades de trabajo físico; 5.59 unidades de consumo por unidad económica.

Cuentan con 2.48 manzanas por unidad de trabajo físico.

Los Altos de Masaya: Estructura de tenencia de la tierra

Estratos	Cantidad productores	Porcentaje productores	Superficie que controla	Porcentaje de superficie
Sin tierra	7	9.74	0.00	0.00
Menos de 10 mzs.	53	73.61	267.25	39.57
De 10 a 50 mzs.	10	13.88	225.00	33.32
De 50 a 100 mzs.	2	2.77	183.00	27.11
Más de 100 mzs.	0	0.00	0.00	0.00
Total	72	100.00	675.25	100.00

Los Altos de Masaya: Rangos de ingresos (en córdobas)

Rango ingreso bruto anual	Número de productores	Porcentaje productores	Ingreso promedio
Menos de 20,000	34	47.22	11,479
De 20,000 a 80,000	31	43.06	40,669
Más de 80,000	7	9.72	207,556
Total	72	100.00	43,110

Los Altos de Masaya: Usos del suelo

Usos	Número de casos	Porcentaje que tienen	Porcentaje no tienen	Promedio en mzs	Superficie en mzs.	Porcentaje superficie
Anuales	63	96.92	3.08	8.25	520.00	77.00
Pastos	14	21.53	78.47	4.53	63.45	9.39
Plantaciones	13	20.00	80.00	1.55	20.25	2.99
Tubérculos	18	27.69	72.31	1.65	29.75	4.44
Montaña	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Tacotal	8	12.30	87.70	3.25	26.00	3.85
Otros	15	23.07	76.93	1.05	15.80	2.33
Total	65			10.38	675.25	100.00

Los Altos de Masaya: Principales cultivos

Cultivos	Número de casos	Porcentaje	Manzanas promedio	Mzs. Rendimiento total	por mzs.	Unidad de medida
Maní	33	45.80	3.5	116.00	22	quintales
Maíz	50	76.92	3.7	185.00	26	quintales
Frijol	44	67.69	2.0	87.75	6	quintales

Resultados de la encuesta en San Jose de Masatepe

Se levantaron 75 encuestas: 37 socios del banco local; 20 sin crédito y 18 beneficiarios de otras fuentes de financiamiento.

Sólo el 8 por ciento tiene ganado, con 1.5 cabezas promedio y una carga animal de 1.41 unidades animales por manzana.

Cuentan con 4.34 manzanas cultivadas promedio; 3.82 unidades de trabajo físico; 5.02 unidades de consumo por unidad económica y 0.98 manzanas por unidad de trabajo físico.

San José de Masatepe: Estructura de tenencia de la tierra

Estratos	Cantidad productores	Porcentaje productores	Superficie que controla	Porcentaje de superficie
Sin tierra	7	9.33	0.00	0.00
Menos de 10 mzs.	67	89.34	236.85	94.05
De 10 a 50 mzs.	1	1.33	15.00	5.95
De 50 a 100 mzs.	0	0.00	0.00	0.00
Más de 100 mzs.	0	0.00	0.00	0.00
Total	75	100.00	251.85	100.00

San José de Masatepe: Rangos de ingresos (en córdobas)

Rango ingreso bruto anual	Número de productores	Porcentaje productores	Ingreso promedio
Menos de 20,000	61	81.34	8,500
De 20,000 a 80,000	11	14.66	33,777
Más de 80,000	3	4.00	102,803
Total	75	100.00	15,979

San José de Masatepe: Usos del suelo

Usos	Número de casos	Porcentaje que tienen	Porcentaje no tienen	Promedio en mzs	Superficie en mzs.	Porcentaje superficie
Anuales	65	94.20	5.80	2.31	150.45	59.75
Pastos	8	11.59	88.41	1.31	10.50	4.16
Plantaciones	41	59.42	40.58	1.68	68.90	27.35
Tubérculos	4	5.79	94.21	0.43	1.75	0.69
Montaña	2	2.89	97.11	0.87	1.75	0.69
Tacotal	6	8.69	91.31	1.53	9.20	3.65
Otros	13	18.84	81.16	0.71	9.35	3.71
Total	69			3.65	251.90	100.00

San José de Masatepe: Principales cultivos

Cultivos	Número de casos	Porcentaje	Manzanas promedio	Mzs. Rendimiento total	por mzs.	Unidad de medida
Café	27	39.13	1.48	40.05	12.54	fanegas
Maíz	48	69.56	1.27	61.10	18.55	quintales
Frijol	63	91.30	3.06	192.95	4.94	quintales

Cuadros de tipología de unidades económicas

Wiwili

Tipo de unidad económica	Total mz tierra	Mz. de maíz	Mz. de frijol	Mz. de café	Mz. de guineo	Mz. de caña	Mz. de pasto	Mz. de bosque	Mz. de tacotal	Total cabezas ganado	Carga animal/mz
Campeño pobre	11.89	4.47	1.88	0.92	0.17	—	3.33	0.72	1.08	2.00	0.18
Campeño finquero	50.40	4.48	1.86	2.15	0.35	—	32.21	4.42	2.81	7.00	0.35
Finquero	152.64	3.25	1.43	4.71	1.39	0.71	102.14	19.04	15.93	36.00	0.41
Mediana empresa agropecuaria	372.00	13.11	8.67	12.78	3.56	—	321.67	19.56	1.67	95.00	0.35

Nancimí

Tipo de unidad económica	Total mz tierra	Mz. de maíz	Mz. de frijol	Mz. de bosque	Mz. de arroz	Mz. de ajonjolí	Mz. de guineo	Mz. de pasto	Mz. de sorgo	Mz. de tacotal	Cabezas ganado	Carga animal/mz
Asalariados	13.07	1.91	1.49	0.79	0.48	—	1.13	4.96	0.11	2.00	3.00	0.26
Campeño pobre	11.47	1.81	1.17	1.21	0.33	0.03	1.67	2.21	0.34	2.55	2.00	0.24
Campeño finquero	30.15	2.77	1.67	1.68	0.64	0.14	4.34	14.50	0.72	1.73	4.00	0.40
Finquero	165.00	2.50	7.00	12.50	2.00	—	12.50	131.50	2.00	7.50	20.00	0.28

Los Altos de Masaya

Tipo de unidad económica	Total mz tierra	Mz. de maíz	Mz. de frijol	Mz. de maní	Mz. de arroz	Mz. de ajonjolí	Mz. de pasto	Mz. de plátano	Mz. de sorgo	Mz. de tacotal	Mz. de tomate	Mz. de tuberc. cabezas animal/mz	Carga
Asalariados	6.80	3.30	2.60	—	—	—	0.60	0.20	—	—	0.80	1.00	3.00
Campeño pobre	4.53	2.02	1.37	1.38	0.06	—	0.05	—	0.06	0.22	0.05	0.45	1.00
Campeño finquero	10.38	2.77	0.69	2.05	0.05	1.91	0.85	0.02	0.84	0.18	0.05	0.48	3.00
Finquero	53.00	8.20	3.00	5.40	0.60	16.00	8.00	—	22.40	3.00	—	—	19.00

San José de Masatepe

Tipo de unidad económica	Total mz tierra	Mz. de naranja	Mz. de maíz	Mz. de frijol	Mz. de café	Mz. de guineo	Mz. de pasto	Mz. de plátano	Mz. de tacotal	Mz. de tomate	Mz. de tubérculos
Asalariados	2.30	—	0.70	1.40	0.40	—	—	—	0.10	—	—
Campeño pobre	3.60	0.10	0.90	3.10	0.40	0.10	0.10	0.20	0.00	0.10	0.00
Campeño finquero	5.20	0.00	1.00	3.30	1.20	0.20	0.40	0.10	0.50	0.10	0.10

Distribución de los tipos de unidades económicas y peso relativo dentro sus zonas

Tipos de unidades económicas	San José	Nancimí	Los Altos	Wiwilí
Asalariados	9.0	14.0	5.0	1.0
Porcentaje	12.0	17.9	6.9	1.4
Microempesario de com/serv	7.0	5.0	7.0	2.0
Porcentaje	9.3	6.4	9.7	2.7
Campesino pobre	40.0	29.0	32.0	18.0
Porcentaje	53.3	37.2	44.4	24.3
Campesino finquero	16.0	28.0	22.0	24.0
Porcentaje	21.3	35.9	30.6	32.4
Finqueros	—	1.0	5.0	14.0
Porcentaje	—	1.3	6.9	18.9
Mediana empresa agropec.	—	—	—	9.0
Porcentaje	—	—	—	12.2
Mediana empres. com/serv.	3.0	1.0	1.0	6.0
Porcentaje	4.0	1.3	1.4	8.1

